



Unternehmensentwicklung
2010

nanofocus[®]
see more ■

Kennzahlen ▶2
Headlines 2010/2011 ▶4

Vorwort

Brief an die Aktionäre ▶6
Interview mit dem Vorstand ▶8

Aktie 2010

Investor Relation ▶19 | Equity Story ▶21 | Aktiendaten ▶22
Corporate Governance ▶23 | Bericht des Aufsichtsrats ▶29

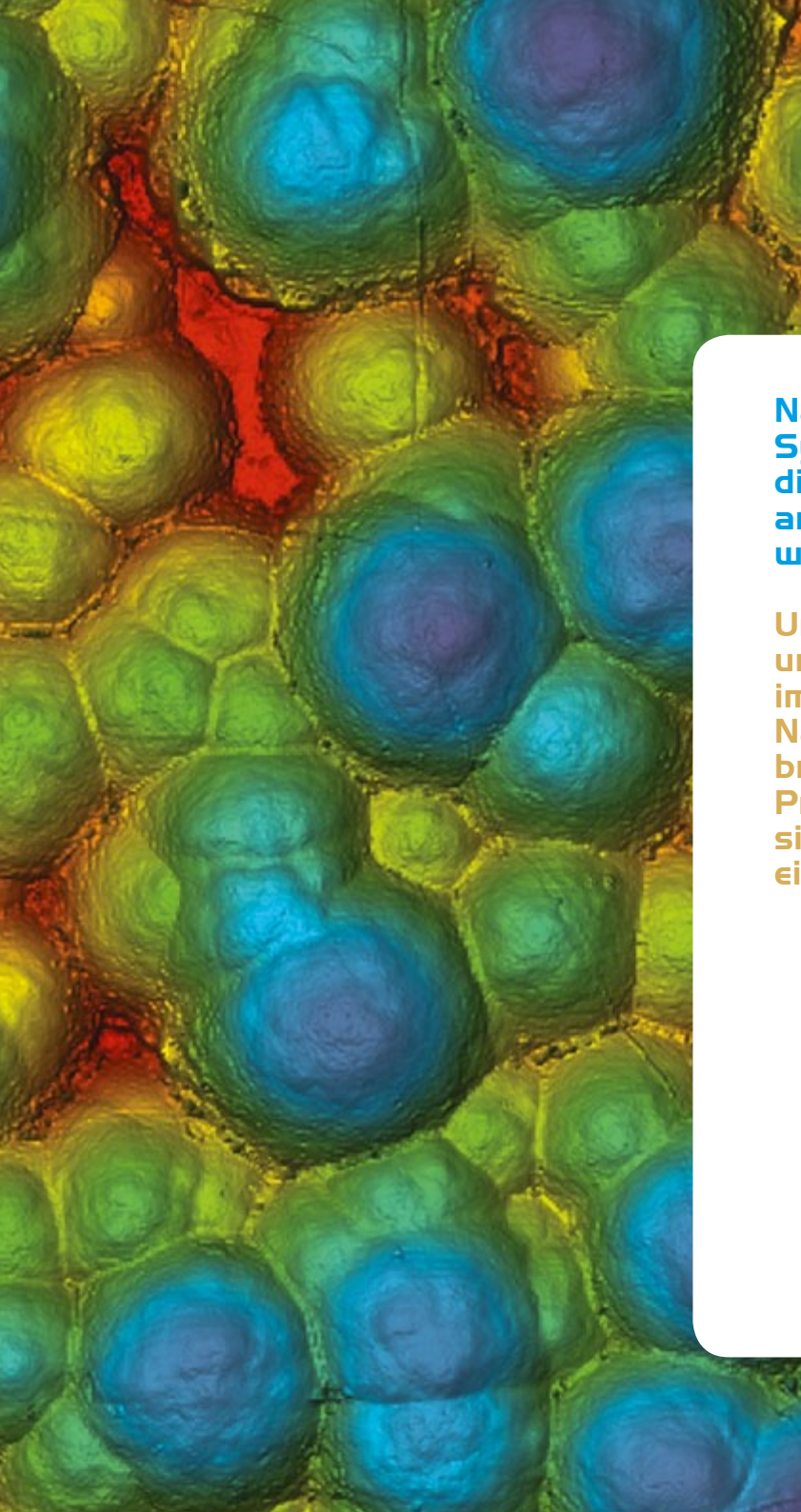
Lagebericht 2010

I. Wirtschaftsbericht ▶32 | II. Risikobericht ▶62 | III. Chancenbericht ▶66
IV. Prognosebericht ▶68 | V. Nachtragsbericht ▶73
VI. Forschung und Entwicklung ▶73 | VII. Zweigniederlassungsbericht ▶74

Finanzinformationen 2010

Bilanz Aktiva ▶76 | Bilanz Passiva ▶77 | Gewinn- und Verlustrechnung ▶78
Kapitalflussrechnung ▶79 | Vermögenslage, Kapital ▶80
Eigenkapitalveränderungsrechnung ▶81

Anhang ▶82
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers ▶98
Rechtliche Grundlagen ▶99
Finanzkalender 2011 ▶101
Impressum/Kontakt ▶101



NanoFocus baut und vertreibt Systeme zur optischen dreidimensionalen Oberflächenanalyse. Auf diesem Gebiet sind wir technologisch führend.

Unsere Systeme leisten schnelle und hochpräzise 3D-Messungen im Mikro- und Nanometerbereich. NanoFocus-Technologie wird branchenübergreifend in der Produktionskontrolle, Qualitätssicherung und Entwicklung eingesetzt.

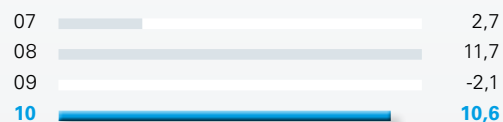
Kennzahlen 2010

Rechnungslegung nach HGB	31.12.2010	Veränderung		31.12.2009
	TEUR	%	absolut	TEUR
Umsatzerlöse	6.477	28,9	1.453	5.024
Gesamtleistung	7.200	28,3	1.588	5.612
Rohertag	4.430	31,3	1.057	3.373
Personalaufwand	2.907	21,6	517	2.390
EBITDA	687		792	-105
EBITDA-Marge	10,6%		+12,8 PP.	-2,1%
Abschreibungen	615	14,5	78	537
EBIT	72		712	-640
Jahresergebnis	-58		666	-724
Anlagevermögen	3.171	13,3	372	2.799
Investitionen	987	344,6	765	222
Umlaufvermögen	8.211	21,5	1.455	6.756
Flüssige Mittel	3.216	66,7	1.287	1.929
Eigenkapital	9.162	35,3	2.392	6.770
Fremdkapital	3.604	24,9	718	2.886
Verbindlichkeiten	3.251	27,0	692	2.559
Bilanzsumme	12.766	32,2	3.110	9.656
Cashflow aus Umsatztätigkeit	565		765	-200
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	82		268	-186
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-618		-402	-216
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	1.832		1.036	796
Working Capital	4.310	-2,1	-94	4.404
Eigenkapitalquote	71,8%		+1,7 PP.	70,1%
Eigenkapitalrendite	-0,6%		+10,1 PP.	-10,7%
Durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer	47	14,6		41
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-0,02		0,27	-0,29

Umsatzentwicklung
2007-2010 (in TEUR)



EBITDA-Marge
2007-2010 (in Prozent)



Flüssige Mittel
2007-2010 (in TEUR)



Umsatz pro Mitarbeiter
2007-2010 (in TEUR)



Umsatzverteilung nach Branchen



Materialwissenschaft	37%
Fingerprint/Public Safety	18%
Maschinen/Werkzeuge/Druck	14%
Elektronik	11%
Automotive	9%
Solar	6%
Medizintechnik	4%
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	1%

Umsatzverteilung nach Geschäftssegmenten



Standard	34%
Dienstleistungen	28%
Integration	20%
Modular	14%
Business Solution	4%

Umsatzverteilung nach Produkten



µsurf	45%
OEM	13%
Software, Ersatzteile, Wartung	13%
Sonstige Dienstleistungen	11%
µscan	9%
µsprint	5%
Systemvermietung	4%

Aktionärsstruktur zum 31.12.2010



Free Float	48,58%
Alto Invest	8,94%
Dr. Hans Hermann Schreier	7,12%
LBBW	6,44%
Familie Eismann	6,33%
tbg	6,01%
Dr. Christiaan Velzel	4,41%
Familie Bödecker	4,41%
Jürgen Valentin (CTO)	3,88%
Marcus Grigat (COO)	3,88%

Umsatzverteilung nach Regionen



Deutschland	45%
Asien	22%
Nord-/Südamerika	17%
Europa (außer Deutschland)	16%

Headlines 2010/2011

Mai 2010

Markteinführung μ surf basic: Das neue Laborsystem zur schnellen 3D-Mikroskopie für die industrielle Forschung.

Nov. 2010

Erfolgreiche vollständige Integration der neuen Technologieplattform μ sprint.

Dez. 2010

Erfolgreiche Bezugsrechtskapitalerhöhung zur Finanzierung konkreter Wachstumsprojekte aus den Bereichen Medizin und Halbleitertechnik.

Januar 2011

Großerstrategischer Entwicklungsauftrag aus dem Medizintechniksektor.

März 2011

Erfolge für μ surf solar. Weitere internationale Solarausrüster und -hersteller beauftragen NanoFocus zur Lieferung mehrerer 3D-Oberflächenanalysesysteme zur Qualitätskontrolle.

April 2011

Die NanoFocus AG gibt die Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2010 bekannt.

Vorwort

Brief an die Aktionäre ▶ 6
Interview mit dem Vorstand ▶ 8

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wenn ein Kunde ein Messsystem von NanoFocus nutzt, dann interessiert ihn nicht unbedingt, wie es im Detail funktioniert und wie viel Entwicklungsarbeit darin steckt. Ihn interessiert in erster Linie, ob die Technologie seinen Anforderungen genügt, ob sein Messproblem gelöst wird, ob seine Produktionsqualität verbessert wird oder ob NanoFocus ihm wettbewerbsrelevante Innovationen ermöglicht. Der Industriekunde denkt nutzenorientiert, seine Ziele sind Umsatz und technologischer Vorsprung.

Dies zur Grundlage der eigenen Geschäftspolitik zu machen ist für mittelständische Technologieunternehmen ein wichtiger Entwicklungsschritt – weg vom reinen Ingenieursdenken, hin zum Vertriebsdenken. Man muss lernen, die Probleme aus Sicht des Kunden zu sehen und man muss bereit sein, seine Technologieplattform kontinuierlich auf die Wünsche des Kunden auszurichten.

In diesem Prozess hatte NanoFocus schon immer zwei große Vorteile: Wir haben die beste Technik und die treuesten Kunden. Diese Stärken haben uns geholfen, die Krise der letzten zwei Jahre glimpflich zu überstehen. Wir hatten sogar gehofft, bereits in 2010 wieder in die Gewinnzone zu kommen, doch diese Hoffnungen haben sich leider noch nicht erfüllt. Zurückhaltende Investitionsbereitschaft nach der Krise und hoher Wettbewerbsdruck waren die Hauptgründe hierfür. Wir sind aber dank vielversprechender Großaufträge aus der Solar- und Halbleiterbranche fast wieder auf dem positiven Niveau von 2008 – fast, aber noch nicht ganz.

Ich bin optimistisch, dass wir diesen Schritt gehen werden. Denn in vielerlei Hinsicht sind wir heute sogar stärker und besser aufgestellt als vor der Krise. Wir haben die zurückliegenden Monate genutzt, um zu lernen und uns bei Technologie und Vertrieb entscheidend zu verbessern. Mehr denn je bilden die Geräte von NanoFocus die technologische Speerspitze bei der optischen Sensorik im Mikro- und Nanobereich. Durch die Integration der μ sprint-Technologie eröffnete sich uns zusätzlich das große Feld der schnellen, produktionsnahen Qualitätssicherung.

Unsere Kunden arbeiten intensiv mit uns zusammen und bringen ihre Wünsche, aber auch ihre Expertise kontinuierlich in unsere Entwicklung ein. Auf diese Weise haben wir eine breite Palette von Applikationen entwickelt, die genau auf die unterschiedlichen Branchenanforderungen abgestimmt sind. Wir haben also nicht nur die besten, wir haben auch genau die richtigen Systeme.

Diese Kundenvorteile auf dem Markt stärker sichtbar zu machen und den Kunden direkt bei seinen speziellen Anforderungen anzusprechen gehört zu unseren wichtigsten Zielen für 2011 und darüber hinaus.

Jürgen Valentin
Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher



Jürgen Valentin

Jürgen Valentin
Vorstand Technologie (CTO)
und Vorstandssprecher

»Wir haben unsere Technologieführerschaft gestärkt und uns mehr denn je auf den Anwendungsnutzen unserer Kunden konzentriert. Das waren in einer schwierigen Zeit genau die richtigen Entscheidungen.«

Jürgen Valentin, CTO und Vorstandssprecher
der NanoFocus AG

[see more](#)



**Dipl. Phys.
Jürgen Valentin**
Vorstand Technologie (CTO)
und Vorstandssprecher

Joachim Sorg
Vorstand Administration,
Finanzen und Controlling (CFO)

**Dipl.-Ing.
Marcus Grigat**
Vorstand Operations (COO)

Herr Sorg,

Joachim Sorg
Finanzvorstand, CFO

Tel. +49 208 62 000 54
Fax +49 208 62 000 99
sorg@nanofocus.de
nanofocus.de

Anfang letzten Jahres waren Sie noch vorsichtig, was ein Ende der Krise anbelangt. Wenn Sie nun zurückschauen: War es ein gutes oder ein schlechtes Jahr für die NanoFocus AG?

Es war auf jeden Fall kein leichtes Jahr. Man muss die Umstände berücksichtigen, und die waren auch nach der Krise noch lange von Investitionszurückhaltung geprägt. Obwohl wir Anfang 2010 leicht optimistisch waren, so wussten wir doch, dass es schwierig werden könnte. Wir haben deshalb mit verschiedenen Planungsszenarien gearbeitet, von einem Worst Case bis zu einem Best Case. Diese Szenarien haben wir klar kommuniziert, sie ergeben sich aus einer Reihe genau festgelegter Indikatoren. Wir sind ziemlich exakt bei unserem Normal Case gelandet: einem schwach positiven EBIT mit einem Umsatz von 6,5 Mio. Euro. Bei einem Unternehmen unserer Größe in einem relativ schwierigen Geschäftsjahr war der Normal Case das Beste, was in 2010 für uns zu erreichen war.

Aber Sie hatten sich schon ein bisschen mehr versprochen. Es gab ja auch einen Best Case.

Klar, darauf hofft man immer. Es hätte auch ein positives Gesamtergebnis sein können, aber das haben wir nur knapp verpasst. Daran will ich mich nach diesem Jahr nicht unbedingt messen lassen. Wir haben in einem schwierigen Umfeld nicht blind die Bremse gezogen, sondern haben gespart, die Strukturen verbessert und an einigen Stellen dosiert investiert und mit Voraussicht geplant. Die Kurzarbeit wurde früher beendet als gedacht. Wir haben sogar Leute eingestellt und große intensive Projekte weiter verfolgt. Das zahlt sich nun schrittweise aus. Wichtig ist ja das profitable Betriebsergebnis, das EBIT. Hier ist ablesbar, ob das Geschäftsmodell Geld verdient oder nicht. Und das EBIT ist positiv, wenn auch nur leicht. Aber ich denke, das ist nachhaltig, es geht alles in die richtige Richtung.

Was hat das letzte Jahr gebremst? Warum haben sich die optimistischeren Einschätzungen nicht bestätigt?

Die Automobilindustrie, eine unserer wichtigen Branchen, hat im letzten Jahr nicht wie erwartet – und wie angekündigt – investiert. Das war der Hauptgrund für das leicht negative Ergebnis. Nach dem Krisenjahr waren alle sehr vorsichtig; viele Unternehmen hatten Sorge, dass die Krise nicht wirklich vorbei ist, man hatte Angst vor dem Double Dip. Die ersten Investitionen gingen dann vor allem in die Produktion; da stehen unsere Themen, die industrielle Messtechnik und Innovationen, erstmal an zweiter Stelle, das muss man realistisch sehen. Aber unser Zeitpunkt ist jetzt gekommen, das merken wir deutlich. Die ersten Großaufträge in den Bereichen Solar und Halbleiter sind schon da. Die Budgets in der Automobilbranche werden auch freigegeben.



Sie können also an die Aktionäre ein positives Signal senden? Ist die Krise für NanoFocus überstanden?

Ja, es sieht so aus, als sei die Krise für uns vorbei. Die Investitionsstimmung und der Auftragseingang sind gut. Meine Botschaft an unsere Aktionäre ist deshalb: Die NanoFocus AG hat die Krise gut überstanden. Wenn man schaut, wie sich einige unserer Wettbewerber verhalten haben, dann sieht man, dass wir in der Krise unsere Hausaufgaben ziemlich gut gemacht haben. Natürlich lagen wir mit unseren Umsätzen hinter den Erwartungen, aber wenn die Industrie 50 Prozent ihrer Budgets einfriert, dann kommt das bei uns fast direkt im Umsatz an.

Doch jetzt liegen profitable Projekte vor uns. Mit vielen Kunden gibt es eine klare Roadmap, für die jetzt auch wieder die Investitionen bereitstehen. Man darf nicht vergessen: NanoFocus ist ein Spätzykler. Wir gehören zu den Unternehmen, die in einem Industriezyklus nach einer Krise nicht unbedingt früh profitieren. Wir profitieren besonders von den Investitionen, die ab diesem Jahr kommen.

Herr Grigat,

Dipl.-Ing. Marcus Grigat
Vorstand Operations (COO)

Tel. +49 208 62 000 20
Fax +49 208 62 000 99
grigat@nanofocus.de
nanofocus.de

die NanoFocus AG hat in der Krise viel dafür getan, sich im operativen Geschäft zu verbessern und nachhaltiger zu wirtschaften. Wie haben sich diese Maßnahmen in 2010 bewährt?

Durch die bereits in 2009 begonnene Prozessoptimierung und den intensiven Einsatz der Planungs-, Analyse- und Reporting-Tools von CRM- und ERP-Systemen konnten wir die Transparenz im Unternehmen entscheidend steigern. Der Ausbau und die konsequente Anwendung dieser Analyse- und Planungsmöglichkeiten haben sich in 2010 erstmals hervorragend bewährt. Wir haben nun ein sehr viel schärferes Bild des operativen Geschehens und können unsere Produktion und Entwicklung besser steuern. Wir hatten dadurch über das ganze Jahr hinweg einen optimalen Überblick über den Geschäftsverlauf und konnten erfolgreich agieren. Als Folge dieser Prozessoptimierung konnten wir eine Effizienzsteigerung erreichen, die sich im positiven Betriebsergebnis niedergeschlagen hat.

Ein Teil der Maßnahmen betraf auch die Produktentwicklung.

Ja, wir haben die Entwicklungsarbeiten auf eine enge Zusammenarbeit mit Innovations- und Marktführern konzentriert. Durch Partnerschaften insbesondere in den Bereichen Solar, Medizintechnik und Automotive konnte NanoFocus in der kundenorientierten Technologieentwicklung in 2010 bereits klare Akzente setzen. Dies werden wir im laufenden Geschäftsjahr noch weiter ausbauen und herausstellen. Durch diese Fokussierung in der Produktentwicklung haben wir unsere Marktausrichtung geschärft und die Weichen für eine stringente Ausrichtung des Geschäftsmodells gestellt.

Einen großen Teil Ihres Jahresumsatzes konnten Sie erst in der zweiten Jahreshälfte erwirtschaften.

Ja, ich sehe das als eine Bestätigung der Einführung der transparenten Prozesse, denn es war wirklich kein einfaches Umfeld in 2010. Wie Herr Sorg schon sagte, war 2010 noch von einer sehr verhaltenen Investitionsstimmung geprägt. Alle Unternehmen waren vorsichtig und die Budgetentscheider für industrielle Qualitätssicherung haben unverhältnismäßig lange gewartet, bevor sie die ersten Investitionen nach der Krise freigaben. High-End-Messtechnik ist ein spätzyklisches Geschäft, das erst nach den Produktionsinvestitionen erfolgt.

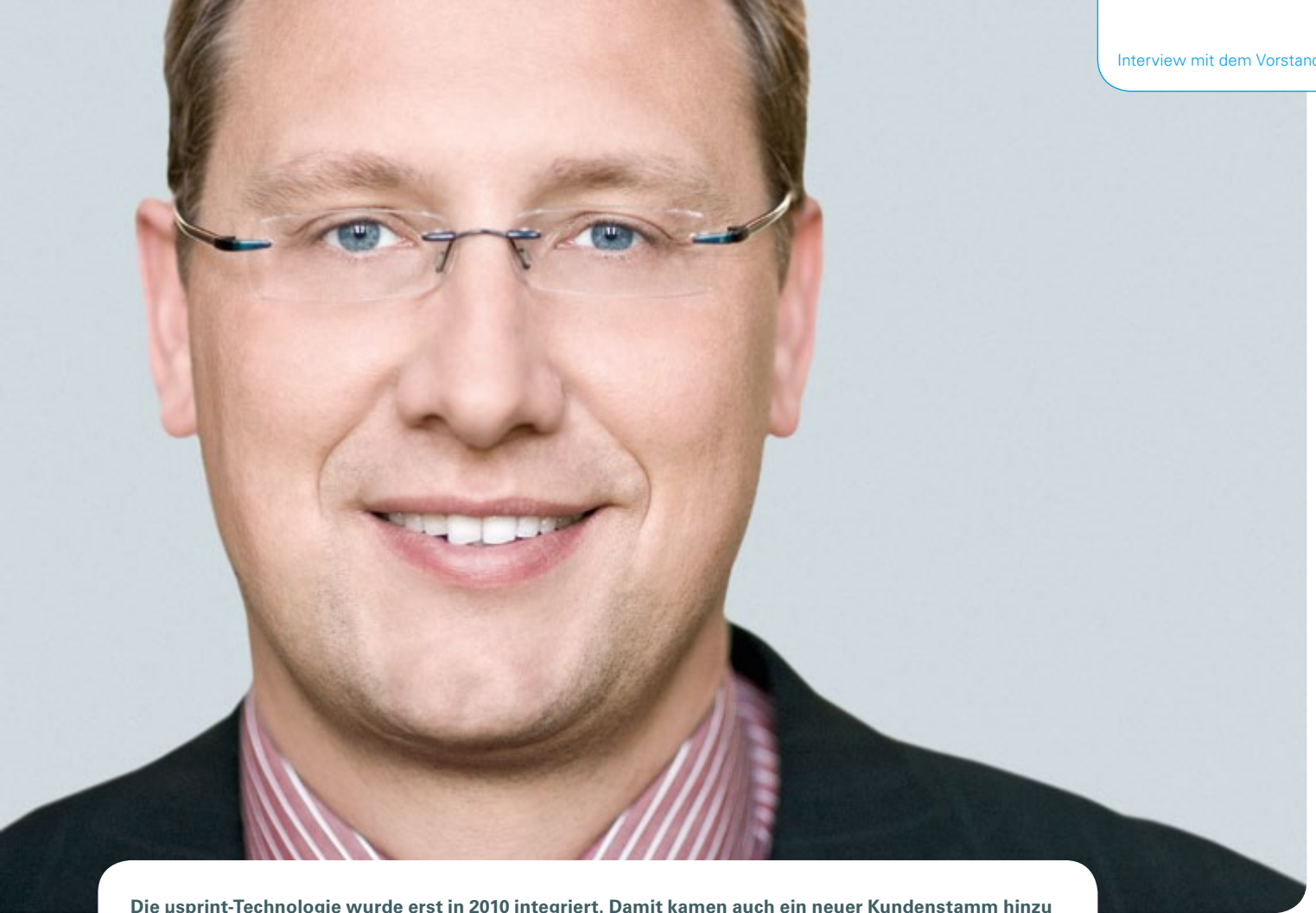
In 2011 verzeichnen wir eine deutliche Verbesserung der Investitionsbereitschaft. Nun bewährt es sich, dass wir mit vielen Kunden über lange Jahre partnerschaftlich und vertrauensvoll zusammenarbeiten. In der Krise haben wir Zeit und Personal bewusst in die Kundenbeziehungen investiert. Das beginnt sich ab 2011 auszuzahlen.

Sie hatten ja in 2011 schon zwei Großaufträge aus der Solar- und Halbleiterbranche.

Angesichts der immer stärker werdenden Energiedebatte sehen wir im Solarbereich weiterhin einen interessanten Markt für uns, vor allem, da hier ein hoher Innovationsbedarf besteht, um Solarstrom preiswerter und effizienter zu machen.

Den boomenden Halbleiter- und Elektronikbereich erschließen wir uns hauptsächlich mit der neuen μsprint-Technologie. Hier sind wir bestens für die Kundenanforderungen hinsichtlich der Kombination von Messgenauigkeit und -geschwindigkeit positioniert.

Doch auch der Automobilbereich ist unverändert wichtig für uns. Dieser Bereich ist nach der Krise wieder umsatzrelevant und erste Investitionen erfolgten bereits im laufenden Geschäftsjahr 2011. Aufgrund der positiven Markt- und Innovationsstimmung erwarten wir in diesem Geschäftsjahr weitere Freigaben von Investitionen in unsere Produkte.



Die μ sprint-Technologie wurde erst in 2010 integriert. Damit kamen auch ein neuer Kundenstamm hinzu und neue Herausforderungen für den Service von NanoFocus. Wie waren Ihre Erfahrungen damit?

Die ehemaligen Siemens-Kunden, die wir mit der neuen Technologieplattform mit übernommen haben, sind sehr zufrieden mit unseren Serviceleistungen. Wir haben alle Anforderungen und Probleme der Kunden gelöst, ggf. Systeme auf den neuesten Stand gebracht und Änderungswünsche der Kunden bzw. Anpassungen vorgenommen. Unsere Erfahrungen sind also absolut positiv; das sieht man auch schon am gestiegenen Umsatz im Servicebereich, den wir insbesondere mit μ sprint gemacht haben.

Die Integration in unser Kerngeschäft verlief reibungslos und der Stamm der μ sprint-Kunden konnte sogar erweitert werden. Weitere Nachbestellungen laufen ein und wir konnten schon erste eigene μ sprint-Geräte erfolgreich ausliefern. Alles innerhalb von nur einem Jahr – das ist wirklich ein toller Erfolg für uns. Ich erwarte im ersten Halbjahr 2011 schon einen größeren Umsatzanteil durch μ sprint. Bereits jetzt arbeiten wir mit namhaften Kunden an einer Leistungssteigerung des Produkts.

Herr Valentin,

Dipl. Phys. Jürgen Valentin
Vorstand Technologie (CTO)
und Vorstandssprecher

Tel. +49 208 62 000 40
Fax +49 208 62 000 99
valentin@nanofocus.de
nanofocus.de

welche Technologiethemen und Trends sind für NanoFocus in den kommenden Monaten ausschlaggebend?

Unverändert wichtig ist das Thema Energieeffizienz. Hier kommt, nicht zuletzt durch die aktuelle Atomdebatte, auch gesellschaftlich immer mehr Schwung in die Entwicklung. Auch die Solartechnik muss noch effizienter werden, denn noch ist sie vergleichsweise teuer und teilweise von Subventionen abhängig. Hier sind wir mit unserer Technologie ein idealer Partner der Solarindustrie, um die Innovationen voranzubringen. Das zeigt auch der Großauftrag von einem führenden asiatischen Solarmodulhersteller. Bei diesem Kunden setzen wir nun praktisch den Messstandard bei der Qualitätssicherung – und das ist ein ziemlich hoher Standard. Außerdem zeigt sich hieran, welche guten Wachstumschancen wir im asiatischen Raum haben. In China beispielsweise gibt es eine große Nachfrage im Solarbereich.

Auch die Halbleiterindustrie, die Sie besonders mit µsprint ansprechen, sitzt in Asien.

Genau, deshalb war der Auftrag eines großen Elektronik Konzerns aus Asien auch ein wichtiger Schritt für uns. Wir sehen gute Möglichkeiten, im asiatischen Raum Umsätze mit µsprint im Bereich Halbleitertechnik/Elektronik zu machen. Es gibt aber auch Interesse in Indien und Japan. Wir haben das letzte Jahr dazu genutzt, unsere Kontakte in Asien auszubauen. Die neuen Aufträge zu Jahresbeginn waren die ersten positiven Ergebnisse dieser Bemühungen.

Gibt es weitere Trends und Branchen, die den Umsatz der NanoFocus AG beeinflussen werden?

Der zweite große Technologietrend neben der Energieeffizienz sind sicher Lifestyleprodukte im Multimediabereich. Tablet-PCs und Smartphones werden nicht nur immer leistungsfähiger, sie werden auch immer mehr gekauft. Bei diesen Geräten bedingt die höhere Leistung steigende Anforderungen an die Integrationsdichte der Elektronik. Es wird eine immer bessere Performance auf immer kleinerem Raum erwartet. Für uns ist das eine große Chance, denn bei industrieller Messtechnik im Elektronikbereich sind wir Technologieführer. Hier werden sich die Markttendenzen positiv für uns auswirken.

Ein weiteres wichtiges Gebiet für uns ist nach wie vor die Medizintechnik. Hier sind wir intensiv – und sehr erfolgreich, wie ich sagen darf – in Entwicklungsprojekte eingebunden. Sobald diese Projekte einen bestimmten Stand erreicht haben, kann es sehr schnell umsatzrelevant werden. Aber Innovationsprozesse in der Medizintechnikbranche brauchen Zeit und Sorgfalt.

Das Thema Multisensorik, also die Kombination unterschiedlicher Messverfahren in einem Gerät, hat vor allem für den Bildungsbereich, d. h. bei Universitäten und Forschungseinrichtungen, ein großes Potenzial. Wir können unsere Systemtechnik gut mit anderen Techniken verknüpfen und ein sehr leistungsfähiges Gesamtpaket schnüren.



Der Vertrieb und die Kundenorientierung waren in 2010 sehr wichtige Themen für NanoFocus.

Das gilt auch für 2011. Beim Vertrieb haben wir die internen Abläufe stark verbessert und mit Rouven Lenz einen neuen Vertriebsleiter aus dem Unternehmen gewonnen, der deutlich positive Impulse setzt. Dem Vertrieb wird auch in Zukunft unsere besondere Aufmerksamkeit gelten, hier werden wir weiter ausbauen. Als Technologieführer sind wir etabliert, wo wir jedoch aufholen müssen, ist bei der Kundenorientierung und der Distribution. Bei der Distribution brauchen wir Vertriebspartner, die fachlich auf Augenhöhe sind und über gute Marktkontakte verfügen. Vor allem im Bildungsbereich müssen wir mit wissenschaftlich orientierten Partnern und Netzwerken zusammenarbeiten, um unsere Distribution zu verbessern.

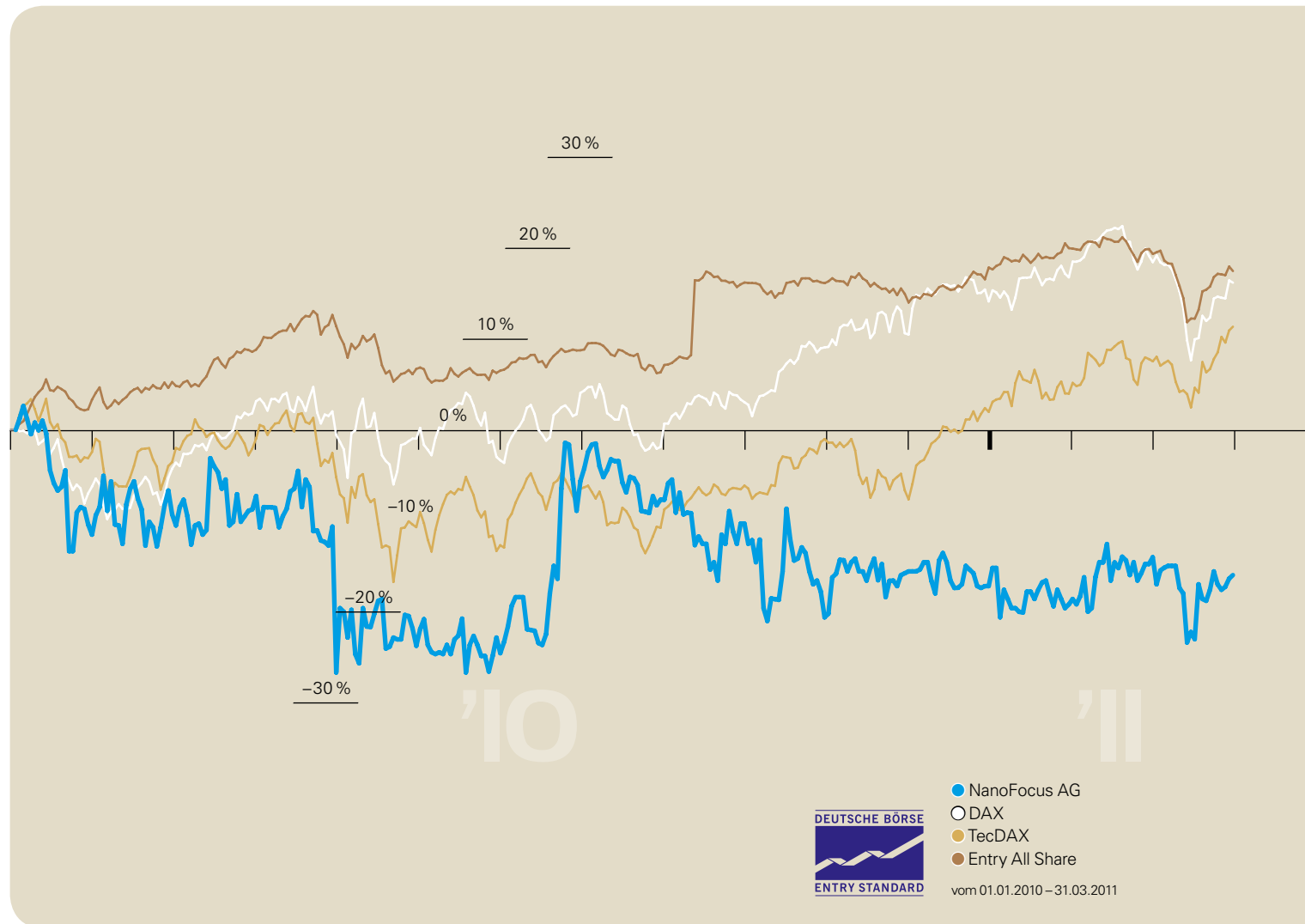
In Sachen Kundenorientierung haben wir sehr große Fortschritte gemacht. Ein gutes Beispiel hierfür ist eine neue Softwareplattform, die wir 2011 einführen und die ganz speziell den ergonomischen Ansprüchen unserer Kunden gerecht wird. Das ist keine Grundlagenforschung, sondern es macht die Bedienung unserer Geräte transparenter, robuster und einfacher.



Aktie 2010

Investor Relations	▶19
Equity Story	▶21
Aktiendaten	▶22
Corporate Governance	▶23
Bericht des Aufsichtsrats	▶29

Aktie 2010



Kursverlauf und Analysteneinschätzungen

Der Kursverlauf der NanoFocus-Aktie bewegte sich während des Großteils des Berichtszeitraums unter dem des Vergleichsindex des Entry Standard. Der Hauptgrund für diesen Kursverlauf lag in der erhöhten Aktienzahl, bedingt durch eine durchgeführte Kapitalerhöhung, und in dem Umstand, dass die NanoFocus AG in 2010 als Spätzykler noch mit den Folgen einer Investitionszurückhaltung nach der Wirtschaftskrise zu kämpfen hatte. Dies spiegelte sich in einer Seitwärtsbewegung des Aktiencharts wider.

Die NanoFocus AG erreichte ihre Guidance im vorher kommunizierten Normal Case, mit einem Umsatz von 6,5 Mio. Euro und einem positiven EBIT. Die wesentlichen Geschäftszahlen entsprachen damit dem Planungskorridor, auch wenn einige Erwartungen der Analysten am oberen Ende der Planungsszenarien nicht erreicht wurden.

Die allgemeine Börsenstimmung war aufgrund der Erholung des Wirtschaftswachstums in 2010 sehr positiv. Der Leitindex DAX stieg im Laufe des Jahres deutlich an und erreichte fast wieder das Niveau von vor der Wirtschaftskrise. Auch die NanoFocus AG konnte nach den Krisenjahren 2009/2010 im 4. Quartal als Spätzykler von der Markterholung profitieren. Das Unternehmen erreichte für 2010 wieder ein zweistelliges Wachstum. Ein Erfolg war auch die Durchführung der Kapitalerhöhung am 22. Oktober 2010 trotz eines noch moderaten Aktienumfeldes für die NanoFocus AG. Die Kapitalerhöhung hatte ein Volumen von 1.285.172 Euro bei einer Aktienanzahl von 321.293.

Die Einschätzung der Analysten für die NanoFocus-Aktie lag in 2010 durchschnittlich bei einem Kursziel von 6 Euro. Die Analysten empfahlen durchgängig die Aktie zum Kauf. NanoFocus fühlt sich durch diese Einschätzungen bestätigt.

Investor-Relations-Tätigkeit

Turnusgemäß wurden zahlreiche Investorengespräche durchgeführt. Das Geschäftsmodell und die Marktchancen der NanoFocus AG wurden auf verschiedenen nationalen Analystenkonferenzen vorgestellt. Zudem präsentierten wir das Unternehmen international bei Round-Table-Gesprächen und interessierten Investoren. Aktionäre und institutionelle Investoren wurden vor Ort besucht.

Auf folgenden Kapitalmarktveranstaltungen wurde die NanoFocus AG in 2010 präsentiert:

Januar	Salutaris Round Table München	Juni	Spectaris Investorenkonferenz
März	17. M:access-Analystenkonferenz	September	IPM Strategy Days

Positiver Ausblick

Die Zeichen für weiteres Wachstum in 2011 stehen für die NanoFocus AG gut. Sowohl im Solarbereich als auch in der Halbleiterindustrie bestehen gute Aussichten, insbesondere durch unsere neue Technologieplattform μ sprint. Im 1. Quartal 2011 konnten wir neue Schlüsselkunden für die NanoFocus AG gewinnen. Darüber hinaus rechnen wir für dieses Jahr mit einem Ende der Investitionszurückhaltung in der Automobilindustrie. Erste Projekte mit großen Automobilunternehmen, die sich durch die Wirtschaftskrise verzögert hatten, laufen bereits wieder erfolgreich an.

Die NanoFocus AG konnte die Krisenzeiten dazu nutzen, kontinuierlich an ihrem Portfolio und ihren Technologieplattformen zu arbeiten, um das Geschäftsmodell marktgerecht zu fokussieren. Wir verfügen heute über einen breiten Kundenstamm und eine mehrjährige innovative Roadmap, durch die sich auch in Zukunft die Technologieführerschaft der NanoFocus AG bestätigen wird.

Wir sehen die NanoFocus-Aktie mit einem guten bis sehr guten Potenzial für das weitere Geschäftsjahr 2011/2012.

Die NanoFocus AG ist als optoelektronisches Hightech-Unternehmen spezialisiert auf die Entwicklung, Produktion und Vermarktung weltweit führender optischer 3D-Oberflächenmesstechnik zur Qualitätskontrolle, Steigerung von Effizienz in der Produktion und Produktionskontrolle. Die Wachstumsmärkte der optischen Messtechnik und der Mikromechanik bilden die solide Basis eines zweistellig wachsenden und zukunftsfähigen Geschäftsmodells. NanoFocus hat mit Hilfe innovativer optoelektronischer Ingenieurdienstleistungen und modernster Software erfolgreich den Einstieg in zahlreiche Industriebereiche vollzogen, darunter Forensik, Medizintechnik, Solarindustrie und Automobil. Auch der wachsende Bedarf an CleanTech, also an ressourcenschonenden und energieeffizienten Produkten und Herstellungsverfahren, stellt einen zunehmenden Wachstumstreiber für die NanoFocus AG dar. Zwei Beispiele für diesen Trend sind das neue System μ surf solar zur Verbesserung der Effizienz von Solarzellen und der bereits etablierte μ surf cylinder zur Optimierung des Verschleißes und zur Reduzierung des Benzinverbrauchs.

Der Schwerpunkt der NanoFocus AG liegt im nachhaltigen Projektgeschäft mit Schlüsselanwendern. Hier besitzt das Unternehmen einen Marktvorsprung durch seine intensive Kundenbetreuung und eine hohe branchenspezifische Entwicklungskompetenz, die sich von der Beratung bis hin zur Konzeption kompletter Anlagen in der Produktion erstreckt. Das Wachstum der NanoFocus AG generiert sich durch Wiederholkäufe großer Projektpartner, auf Grundlage gemeinsamer Innovationen und einer langjährig gewachsenen engen Technologie-Partnerschaft. Die Hauptzielrichtung der NanoFocus sind hierbei die produktionsnahen und produktionskontrollierenden Bereiche bis hin zur Ausstattung ganzer Produktionslinien. Die neue Technologieplattform μ sprint ist ein wichtiger und weiterer Schritt in diese Richtung. Großunternehmen aus den Branchen Automobil und Elektronik zeigen bereits großes Interesse an den NanoFocus-Lösungen zur produktionsnahen Qualitätssicherung. Skaleneffekte beim Umsatz ergeben sich durch den großen Investitionsbedarf vieler Industriekunden bei Qualitätskontrolle und Nanotechnologie sowie durch Anwachsen der Projektvolumina. Die NanoFocus AG kann auf diese Weise deutlich vom technologischen Fortschritt in ihren Zielbranchen profitieren. Der solide bestehende Kundenstamm wird sukzessive erweitert und das Vertrauen unserer langjährigen Kunden ausgebaut.

Aufgrund der guten Aussichten in den Bereichen Solar und Halbleiter sowie einer erwarteten Investitionsbelegung im Automobilbereich rechnen wir für 2011 mit einem weiteren zweistelligen Umsatzwachstum. Die Planungen der NanoFocus AG bewegen sich zwischen einem Worst Case mit einem Umsatz von 8 Mio. Euro und einem Best Case von 9 bis 10 Mio. Euro. Der erwartete Normal Case für 2011 liegt bei einem Umsatz von 8,5 Mio. Euro und einem EBIT von 10 %.

Aktiengesamtzahl	2.794.816 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien
Höhe des Grundkapitals	2.794.816 EUR
Marktkapitalisierung	10.271.655 EUR zum 17. Mai 2011
Transparenzlevel	Entry Standard
Marktsegment	Open Market (Freiverkehr)

Aktienstatistik 2010

52-Wochen-Hoch	4,78 EUR
52-Wochen-Tief	3,46 EUR
Gehandelte Stückzahl aller Börsen inkl. Xetra auf Tagesbasis (1-Jahres-Basis)	ø 3.840 Stück pro Handelstag

Unternehmensinformationen

Gründungsdatum	Gründung am 24. August 1994 in der Rechtsform der GmbH. Formwechselnde Umwandlung in eine AG durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 26. Oktober 2001
Rechnungslegungsstandard	HGB / BilMoG
Ende des Geschäftsjahres	31. Dezember
Handelsaufnahme	14. November 2005, Wertpapierprospekt seit 2006
Antragsteller und Deutsche-Börse-Listing-Partner	/BAADER/ Wertpapierhandelsbank AG, München
Handelsmodell	Continuous Auction/ Fortlaufende Auktion mit Spezialist
Wertpapierkennnummer/ISIN	540066, DE 0005400667
Bloomberg	N2F.GR
Gewichtung im Index/Entry All Share (Performance)	0,81 %
Freefloat Market Cap	4.989.970 EUR (per 17. Mai 2011)

Börsennotierung

	Xetra, Frankfurt im Open Market (Entry Standard), München M:access (seit 01.Februar 2007), Berlin, Bremen, Düsseldorf, Stuttgart (Freiverkehr)
Instrumentenart (Gattung)	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien



Ihr Ansprechpartner:
Joachim Sorg
Finanzvorstand, CFO

Tel. +49 208 62 000 54
Fax +49 208 62 000 99
ir@nanofocus.de
nanofocus.de

Entsprechenserklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats
zum Deutschen Corporate Governance Kodex 2010 der NanoFocus AG
ISIN-Kennnummer: DE0005400667
Wertpapierkennnummer: 540066, Entry Standard

Die NanoFocus AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des § 3 Abs. 2 AktG. Sie ist daher nicht verpflichtet, gemäß § 161 AktG eine Compliance - Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abzugeben.

Um das Vertrauen der Aktionäre, der Kunden und Mitarbeiter in die Leitung, Überwachung und Transparenz der NanoFocus AG zu erhalten und weiter zu fördern, hat die Gesellschaft dennoch beschlossen, eine freiwillige Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abzugeben.

Gemeinsame Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der NanoFocus AG, Oberhausen (nachfolgend auch „Gesellschaft“ genannt), zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ (nachfolgend auch „DCGK“) gemäß § 161 AktG:

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG erklären gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 18. Juni 2009 mit den in der Erklärung vom 29. Dezember 2009 genannten Ausnahmen entsprochen wurde.

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG erklären ferner gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der am 02. Juli 2010 veröffentlichten Fassung vom 26. Mai 2010 mit Ausnahme der nachfolgend erläuterten Abweichungen entsprochen wurde und künftig entsprochen wird:

Abweichungen bezüglich Empfehlungen mit Begründung:

Ziffer 2.3.1, 2.3.3 (Briefwahl)

Die Satzung der Gesellschaft ermächtigt erst seit der Satzungsänderung vom 14. Juli 2010 in § 18 Absatz 3 der Satzung, den Vorstand vorzusehen, dass Aktionäre ihre Stimmen, auch ohne an der Versammlung teilzunehmen, schriftlich oder im Wege elektronischer Kommunikation abgeben dürfen (Briefwahl). Diese Regelung wird damit erstmals bei der Einberufung der nächsten Hauptversammlung im Jahr 2011 anwendbar.

Die Empfehlung zur Unterstützung der Aktionäre bei der Briefwahl besteht erst seit der ergänzten Fassung des DCGK vom 26. Mai 2010, wobei der DCGK jedoch keine Empfehlung des Inhalts abgibt, dass eine Briefwahl generell angeboten werden soll, sondern lediglich im Falle des Stattfindens einer Briefwahl eine Unterstützung der Aktionäre bei der Briefwahl empfiehlt.

Der Vorstand wird vor der Einberufung der nächsten Hauptversammlung eingehend prüfen, ob er von dieser neuen Regelung Gebrauch macht und eine Briefwahl vorsieht. Die praktische Umsetzung der Briefwahl ist zurzeit - also zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Entsprechenserklärung - noch mit vielen Rechtsunsicherheiten behaftet. Die Briefwahl bringt zudem im Vergleich zu der von der NanoFocus AG angebotenen Möglichkeit, dem weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft eine Vollmacht mit entsprechenden Weisungen zu erteilen, den Aktionären bei der persönlichen Wahrnehmung ihrer Rechte keinen erkennbaren Mehrwert. Sofern von der Regelung Gebrauch gemacht wird, wird die Gesellschaft auf ihrer Internetseite Formulare für die Briefwahl veröffentlichen und ihre Aktionäre bei der Briefwahl unterstützen.

Ziffer 3.8 (D&O-Versicherung)

Ziffer 3.8 des Deutschen Corporate Governance Kodex empfiehlt, dass beim Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft (D&O-Versicherung) ein entsprechender Selbstbehalt vereinbart werden soll. Entgegen der Empfehlungen zur D&O-Versicherung enthielt die bestehende D&O-Versicherung, die die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossen hat, bis zum 30. Juni 2010 keinen Selbstbehalt. Eine gesetzliche Verpflichtung zu einer Vertragsanpassung der D&O-Versicherung für die Mitglieder des Vorstands gemäß § 93 Abs. 2 S. 3 AktG i. V. m. § 23 Abs. 1 S. 1 EGActG für laufende D&O-Versicherungsverträge bestand erst seit dem 1. Juli 2010. Die D&O-Versicherung der NanoFocus AG sieht daher seit dem 1. Juli 2010 für den Vorstand einen Selbstbehalt von 10% des Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung vor.

Für die Mitglieder des Aufsichtsrats sieht die D&O-Versicherung auch künftig keinen Selbstbehalt vor. Die NanoFocus AG ist diesbezüglich der Ansicht, dass verantwortungsvolles Handeln für alle Organmitglieder eine selbstverständliche Pflicht ist und dass das Engagement und die Verantwortung, mit denen die Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft ihre Aufgaben wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt nicht verbessert werden können.

Ziffer 4.1.5 (Besetzung von Führungspositionen)

Die Gesellschaft verfügt derzeit neben den Mitgliedern des Vorstands über lediglich 6 Mitarbeiter in Führungspositionen. Soweit sich aus dieser geringen Anzahl von Mitarbeitern in Führungspositionen keine besonderen Sachzwänge bei der Besetzung von Führungsfunktionen ergeben, wird der Vorstand bei der

Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt („Diversity“) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben.

Ziffer 4.2.3, 4.2.4 und 4.2.5 (Vergütung des Vorstands)

Die Gesellschaft ist nicht börsennotiert im Sinne des Aktiengesetzes. Die variablen Vergütungsbestandteile der Vorstandsbezüge haben daher keine mehrjährige Bemessungsgrundlage. Für außerordentliche Entwicklungen ist keine Begrenzungsmöglichkeit vereinbart.

Die Gesellschaft legt die Gesamtbezüge aller Vorstandsmitglieder entsprechend der gesetzlichen Regelung im Anhang des Jahresabschlusses offen und weist sie nicht im Corporate Governance Bericht aus.

Ziffer 5.1.2 (Aufgaben und Zuständigkeiten des Aufsichtsrats)

Der Vorstand der Gesellschaft besteht nur aus drei Mitgliedern. Soweit sich aus dieser geringen Anzahl von Mitgliedern des Vorstands keine besonderen Sachzwänge bei der Besetzung von Vorstandspositionen ergeben, wird der Aufsichtsrat bei der Besetzung von Vorstandspositionen im Unternehmen auf Vielfalt („Diversity“) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben.

Ziffer 5.2 (Aufgaben und Befugnisse des Aufsichtsratsvorsitzenden)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher derzeit keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsratsvorsitzende kann dementsprechend nicht Vorsitzender von Ausschüssen sein.

Ziffer 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.2 (Bildung von Aufsichtsratsausschüssen)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher derzeit keine Ausschüsse gebildet.

Ziffer 5.4.1 (Zusammensetzung des Aufsichtsrats)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher aus Sachzwängen für seine Zusammensetzung keine konkreten Ziele benannt, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potentielle Interessenskonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und Vielfalt („Diversity“) berücksichtigen. Es war daher auch nicht möglich, bei diesen konkreten Zielen insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorzusehen. Aus diesem Grund können die Vorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung diese Ziele nicht berücksichtigen und es kann die Zielsetzung des Aufsichtsrats sowie der Stand der Umsetzung nicht veröffentlicht werden.

Ziffer 5.4.6. (Vergütung des Aufsichtsrats)

Da der Aufsichtsrat der Gesellschaft derzeit keine Ausschüsse gebildet hat, können der Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen nicht gesondert bei der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder berücksichtigt werden.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erfolgt ausschließlich nach festen Anteilen. Um unabhängig arbeiten und Entscheidungen treffen zu können, wird der Aufsichtsrat nicht variabel bzw. erfolgsorientiert vergütet.

Die Gesellschaft legt die Gesamtbezüge aller Aufsichtsratsmitglieder entsprechend der gesetzlichen Regelung im Anhang des Jahresabschlusses offen und weist sie nicht individualisiert und aufgegliedert nach Bestandteilen im Corporate Governance Bericht aus.

Ziffer 6.1. (Veröffentlichung von Insiderinformationen)

Die Gesellschaft ist nicht gemäß § 15 WpHG zur Veröffentlichung von Insiderinformationen verpflichtet, da die Aktien nicht an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die unverzügliche Veröffentlichung erfolgt daher nur von im Tätigkeitsbereich des Emittenten eingetretenen Tatsachen auf dessen Internetseiten, wenn diese wegen ihrer Auswirkungen auf die Vermögens- oder Finanzlage oder auf den allgemeinen Geschäftsverlauf des Emittenten geeignet sind, den Börsenpreis der Aktien des Emittenten erheblich zu beeinflussen.

Ziffer 6.2. (Mitteilungspflichten bei Veränderungen von Anteilen)

Die Gesellschaft unterliegt nicht den Mitteilungspflichten nach § 21 WpHG, da die Aktien nicht zum Handel an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die Gesellschaft wird Veränderungen der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung daher nur dann veröffentlichen, wenn diese eine wesentliche Veränderung im Sinne des § 17 Abs. 2 lit. a) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in der Fassung vom 25. August 2010 für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse (Teilbereich Entry Standard) darstellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Veränderung der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung geeignet ist, den Kurs der Aktie erheblich zu beeinflussen.

Ziffer 7.1.1 und 7.1.2. (Rechnungslegung)

Die Gesellschaft ist nicht börsennotiert im Sinne des Aktiengesetzes. Sie ist daher nicht verpflichtet, Zwischenmitteilungen oder Quartalsfinanzberichte zu veröffentlichen.

Die Gesellschaft folgt den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse in der Fassung vom 25. August 2010 (Teilbereich Entry Standard). Gemäß § 17 Abs. 2 lit. b) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen geprüften Jahresabschluss samt Lagebericht nach den für die Gesellschaft geltenden nationalen Rechnungslegungsvorschriften (GAAP) oder nach International Financial Reporting Standard innerhalb von sechs Monaten nach Beendigung des für die Gesellschaft geltenden Berichtszeitraums auf den Internetseiten der Gesellschaft.

Der geprüfte Jahresabschluss samt Lagebericht wird zusammen mit dem jeweiligen Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers oder dem Vermerk über dessen Versagung in deutscher oder englischer Sprache veröffentlicht.

Gemäß § 17 Abs. 2 lit. c) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen Halbjahresbericht innerhalb von 3 Monaten nach dem Ende des ersten Halbjahres eines jeden Geschäftsjahres auf den Internetseiten der Gesellschaft.

Abweichungen bezüglich Anregungen mit Begründung:

Ziffer 2.2.1 (Billigung des Vergütungssystems)

Durch den neu eingefügten § 120 Abs. 4 AktG kann künftig die Hauptversammlung von börsennotierten Gesellschaften unverbindlich ein Votum über die Billigung oder Missbilligung des System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschließen. Da die Gesellschaft nicht börsennotiert im Sinne des Aktiengesetzes ist, ist diese Regelung für die Gesellschaft nicht anwendbar. Die Gesellschaft sieht es daher auch künftig nicht vor, dass die Hauptversammlung über die Billigung des Systems der Vergütung der Vorstandsmitglieder beschließt.

Ziffer 2.3.4 (Übertragung der HV über moderne Kommunikationsmedien)

Die Gesellschaft verzichtet darauf, die Hauptversammlung über moderne Kommunikationsmedien wie zum Beispiel das Internet zu übertragen. Angesichts der Größe der Gesellschaft und des überschaubaren Streubesitzes wäre der Aufwand unverhältnismäßig groß.

Ziffer 3.6 Satz 1 (Aufsichtsrat mit Arbeitnehmer- bzw. Aktionärsvertretern)

Ein mitbestimmter Aufsichtsrat liegt nicht vor. Die Regelung findet daher auf die Gesellschaft keine Anwendung.

Ihr Ansprechpartner:
Joachim Sorg
Finanzvorstand, CFO

Tel. +49 208 62 000 54
Fax +49 208 62 000 99
sorg@nanofocus.de
nanofocus.de

Ziffer 5.2 (Bildung von Aufsichtsratsausschüssen)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher derzeit keine Ausschüsse gebildet.

Ziffer 6.6 (Angaben zum Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern)

Der Besitz von Aktien von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern wird, auch wenn er einen Anteil von 1% aller von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt, nicht im Corporate Governance Bericht angegeben. Die Gesellschaft gibt etwaigen Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder im jährlichen Geschäftsbericht an.

Oberhausen, 30. Dezember 2010

Für den Vorstand
der NanoFocus AG

gez. Valentin

Für den Aufsichtsrat
der NanoFocus AG

gez. Terheyden

Diese Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der NanoFocus AG dauerhaft zugänglich gemacht unter www.nanofocus.de. Die nächste Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex werden der Vorstand und der Aufsichtsrat im Dezember 2011 abgeben.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ich möchte Sie als Vorsitzender des Aufsichtsrates auch in diesem Jahr über unsere Arbeit informieren. Der Aufsichtsrat begleitet und berät die Arbeit des Vorstandes und hat die Aufgabe, die Geschäftsentwicklung im Sinne der Anteilseigner zu kontrollieren. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kommt dieser Aufgabe eine besonders wichtige Bedeutung zu.

Der Aufsichtsrat der NanoFocus AG hielt auch in 2010 einen engen Kontakt zur Unternehmensleitung. Hierzu fanden fünf Aufsichtsratessitzungen statt, auf denen wir uns ein Bild über die Lage des Unternehmens machen konnten. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand umfassend zu allen Fragen der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung informiert. Darüber hinaus hielten wir einen regelmäßigen Kontakt zu den Mitgliedern des Vorstandes, um aktuelle und strategische Entwicklungen des Unternehmens zu erörtern.

Wir waren jederzeit über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der NanoFocus AG informiert. Alle wichtigen Beschlüsse des Unternehmens wurden diskutiert und mit dem Vorstand abgestimmt.

NanoFocus ist gestärkt für neue Wachstumsfelder

Technologische Fortschritte, die Verbesserung der internen Abläufe, die Straffung der Kostenstrukturen und nicht zuletzt die gute Arbeit des neuen Vorstandes schufen eine sehr gute Ausgangsbasis für einen erfolgreichen Geschäftsverlauf in 2011.

Der Aufsichtsrat teilt die Einschätzung der Geschäftsführung, dass sich sowohl die internen als auch die externen Bedingungen für die NanoFocus AG in den letzten Monaten erheblich verbessert haben und sich weiter verbessern werden. Die konjunkturellen Voraussetzungen stimmen und auch technologisch hat sich die NanoFocus AG seit der erfolgreichen Integration der μ sprint-Technologie neue strategische Potenziale erschlossen.

Die erfolgreiche Platzierung einer Kapitalerhöhung von 1,27 Mio. Euro im Dezember 2010 bestätigte dies und zeigt, dass der Kapitalmarkt positiv auf die Erschließung der neuen Wachstumsfelder reagiert.



Ralf Terheyden
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Kontinuität unter neuem Vorstand

Zu den Kernaufgaben des Aufsichtsrates gehören die Besetzung des Vorstandes und die Sicherstellung seiner Funktionsfähigkeit. Der neue Vorstand zeigte in 2010 auf überzeugende Weise, wie man Kontinuität und Verlässlichkeit mit einer pragmatischen Schärfung der Geschäftspolitik verbinden kann. Der Aufsichtsrat unterstützt die vertriebsorientierte Ausrichtung und das Ziel, das Unternehmen noch stärker an die Kundenwünsche anzupassen und in allen Bereichen weiter zu professionalisieren.

Unsere Zusammenarbeit mit dem Vorstand war jederzeit ausgezeichnet. Der Vorstand genießt unser uneingeschränktes Vertrauen und wir wünschen ihm auch weiterhin viel Erfolg.

Einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat den Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Prüfungsbericht des Abschlussprüfers vorgelegt. In der Sitzung vom 19. April 2010 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Lagebericht unter Einbeziehung des Prüfungsberichts intensiv diskutiert. Der den Prüfungsbericht unterschreibende Abschlussprüfer hat dem Aufsichtsrat alle Auskünfte erteilt und Fragen beantwortet. Einwendungen gegen den Jahresabschluss oder das Ergebnis der Prüfung hat der Aufsichtsrat nicht erhoben. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht einstimmig gebilligt.

Der Jahresabschluss wurde damit einstimmig gemäß § 172 AktG festgestellt.

Anerkennung und Dank

Ein Unternehmen ist kein abstraktes Konstrukt, es ist die Summe seiner Menschen und sein Erfolg die Summe ihrer Bemühungen. Wirtschaftlicher Druck und schwierige Rahmenbedingungen bedeuten deshalb besondere Belastungen und hohe Anforderungen für alle Beschäftigten. Wir wissen dies und möchten uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der NanoFocus AG für ihr Engagement und ihre Leistung in 2010 bedanken.

Der Aufsichtsrat ist zuversichtlich, dass sich die Verbesserung der Lage weiter fortsetzen wird und dass die NanoFocus AG ihre Chancen und Möglichkeiten noch stärker als bisher realisieren kann.

Wir freuen uns darauf, dem Unternehmen auch in Zukunft zur Seite zu stehen.

Ralf Terheyden
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Lagebericht 2010

- I. Wirtschaftsbericht ▶ 32
- II. Risikobericht ▶ 62
- III. Chancenbericht ▶ 66
- IV. Prognosebericht ▶ 68
- V. Nachtragsbericht ▶ 73
- VI. Forschung und Entwicklung ▶ 73
- VII. Zweigniederlassungsbericht ▶ 74

I. Wirtschaftsbericht

I.1 Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit

Struktur der Gesellschaft

Die NanoFocus AG, nachfolgend auch „NanoFocus“ genannt, ist ein operativ tätiges Unternehmen auf dem Gebiet der prozessnahen optischen Oberflächenmesstechnik im Mikro- und Nanometerbereich. Die Gesellschaft hält eine hundertprozentige Beteiligung an der NanoFocus Materialtechnik GmbH in Oldenburg. Deren Geschäftsgegenstand ist die Betreuung der Schutzrechte im Bereich Phasenmikroskopie. Darüber hinaus besteht seit 2006 die NanoFocus Inc. als hundertprozentige Tochtergesellschaft der NanoFocus AG in Glen Allen/Virginia (USA). Sie wird in einer ersten Phase als Vertriebsgesellschaft geführt und vermarktet die NanoFocus-Produkte in Amerika.

In Asien wurde ebenfalls in 2006 ein Showroom eingerichtet, der von einem externen Mitarbeiter betreut wird. Dieser unterstützt auch von dort die Vertriebspartner in den asiatischen Ländern.

NanoFocus ist seit dem 14. November 2005 am Teilbereich des Entry Standard des Open Markets in Frankfurt am Kapitalmarkt gelistet. Seit der Prospektbilligung im August des Jahres 2006 ist die NanoFocus AG damit auch offiziell in den Handel eingebunden.

Die NanoFocus AG beschäftigte Ende 2010 einschließlich der drei Vorstandsmitglieder insgesamt 65 Mitarbeiter inklusive Auszubildende, Diplomanden und Praktikanten.

Geschäftstätigkeit

Die Haupttätigkeiten der Gesellschaft sind die Entwicklung, die Fertigung und der weltweite Vertrieb von Geräten für die berührungslose 3D-Oberflächenanalyse („3D-Non-Contact“) zur Anwendung in allen Industriebranchen und betrieblichen Bereichen für die Qualitätssicherung und Materialwissenschaft.

NanoFocus ist ein Ausrüster und Systempartner für Innovatoren im Mikro- bis Nanometerbereich und damit Anbieter von 3D-Oberflächenanalysetools (sog. Nanotools) für Labor und Produktion. Das Angebot umfasst die fünf Produktkategorien „Standard“, „Modular“, „Integration“, „Business Solution“ und „Dienstleistungen“. Basis dafür bildet die Technologieplattform mit der flächenhaft bildgebenden NanoFocus- μ surf-Technologie (3D-Topometrie) und der punktförmig scannenden NanoFocus- μ scan-Technologie (2D/3D-Profilometrie). Seit 2009 ist die Produktfamilie ergänzt um die NanoFocus- μ sprint-Technologie. Darüber hinaus bietet die

Gesellschaft ergänzende Dienstleistungen und die zum Betrieb notwendige und sehr leistungsfähige, teils individuelle Systemsoftware an.

Das Unternehmen hat sich im Markt als Anbieter von 3D-Oberflächenanalysetools etabliert. NanoFocus ist national und international in der Gruppe der technologisch führenden Unternehmen im Bereich der berührungslosen 3D-Messtechnik zur hochauflösenden Charakterisierung von Funktionsoberflächen positioniert. NanoFocus strebt eine technologische Partnerschaft mit leistungsfähigen und innovativen internationalen Unternehmen an.

Zielsetzung

NanoFocus wird

- ▶ Messstandards im industriellen Umfeld setzen und den Trend der Miniaturisierung weiter wirtschaftlich und technologisch erschließen
- ▶ die Technologie- und Marktführerschaft in Nischenmärkten erlangen
- ▶ die Herstellung und den Vertrieb innovativer 3D-Oberflächenanalyseysteme zur produktionsnahen und produktionsintegrierten Prozessüberwachung nachhaltig ausbauen
- ▶ sich als Ausrüster und Wegbegleiter für die Mikro- und Nanotechnologie weiter etablieren
- ▶ Erkenntnisgewinn zum Nutzen der NanoFocus-Kunden generieren
- ▶ langfristig, nachhaltig und profitabel wachsen

I.1.1 Wirtschaftliches Umfeld

I.1.1.1 Gesamtwirtschaftliche Situation

Deutschland hat im Jahr 2010 mit einer überdurchschnittlichen Erholung den Weg aus der Krise gefunden. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs mit 3,6 % so stark wie noch nie seit der Wiedervereinigung.

Der dynamische Aufschwung startete insbesondere im Zuge der weltwirtschaftlichen Erholung; im zweiten Halbjahr kamen die Impulse durch die Binnenkonjunktur.

Allerdings war der konjunkturelle Einbruch im Jahr 2009 mit einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 4,7 % von beispiellosem Ausmaß. Insgesamt sind die bislang beobachteten Folgen der Krise für Deutschland vergleichsweise gering ausgefallen. Der Aufholprozess bei der Arbeitsproduktivität dürfte hingegen noch länger dauern. Rein rechnerisch ergibt sich eine Periode von mehr als vier Jahren, in der keine gesamtwirtschaftliche Produktivitätssteigerung gehoben werden kann.

I.1.1.2 Volkswirtschaftliche Parameter

Die wirtschaftliche Situation in Deutschland hat sich in 2010 im Vergleich zum Vorjahr kontinuierlich verbessert. Seit dem 18-Jahres-Tiefstand auf 82,1 Punkte im März 2009 stieg der IFO-Geschäftsklimaindex kontinuierlich bis auf 111,2 Punkte im Februar 2011. Die Geschäftserwartung wird ähnlich positiv gesehen und fällt mit 107,9 Punkten im Februar 2011 etwas moderater aus.

ZEW

Der ZEW-Index ist als Konjunkturindex eine Größe, um das Wirtschaftsvertrauen auf Basis mittelfristiger Erwartungen bezüglich der Konjunktur- und Kapitalmarktentwicklung zu ermitteln. Er gilt als richtungsweisend für den bedeutenderen IFO-Geschäftsklimaindex.

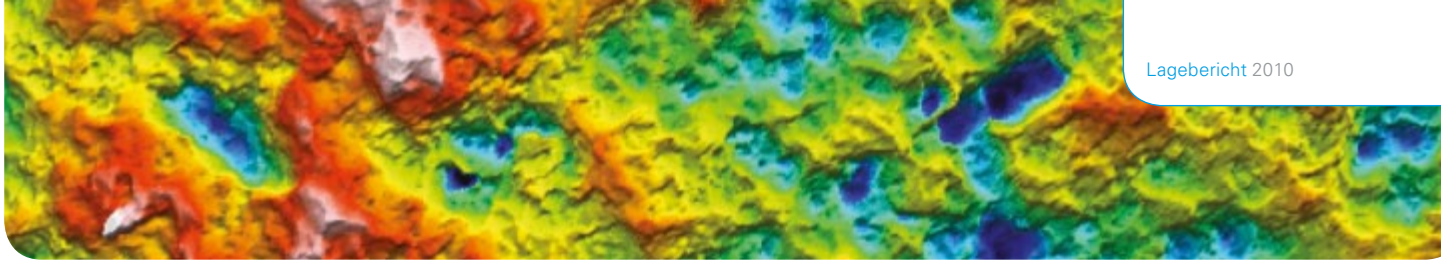
Die ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland waren im Berichtsjahr 2010 bis Mai auf überdurchschnittlich hohem Niveau. Anschließend fiel die Konjunkturerwartung 7 Monate linear bis in den negativen Bereich ab. Erst im Dezember konnte wieder ein erneuter Anstieg verzeichnet werden, der sich bis in den Februar 2011 auf 15,7 Punkte fortsetzte. Somit liegt der Index unter dem historischen Mittelwert von 26,7 Punkten.

BIP/Inflation

Die Volkswirte des DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V.) verzeichneten nach einem schwachen Jahr 2009 einen rasanten Anstieg in 2010. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg im Jahresdurchschnitt 2010 um 3,6 %. Für das Gesamtjahr 2011 erwartet die Bundesregierung einen Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts von 2,6 %.

Mit -22,6 % verzeichneten die Ausrüstungsinvestitionen in 2009 einen deutlichen Einbruch, der in 2010 mit einem Plus von 9,4 % nur teilweise kompensiert werden konnte.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht von einem Anstieg der europäischen Wirtschaft von 2,5 % aus. Für Deutschland werden 2,2 % Wachstum erwartet. Weltweit prognostiziert man davon abweichende 4,4 %, insbesondere durch das Wachstum der Schwellenländer China und Indien.



Oberfläche eines
Dentalimplantats.

USD/EUR

Der Euro hat im Berichtsjahr bei der Marke von 1,43 USD für 1 Euro gestartet und fiel dann auf ein Tief von ca. 1,20 USD. Ab Oktober tendierte der Euro wieder stärker und stand zuletzt im Februar 2011 bei 1,36 USD/Euro. Ein generelles Währungsrisiko besteht für das operative Geschäft nur eingeschränkt, da zum einen die Rechnungen der NanoFocus AG größtenteils in Euro fakturiert werden und zum anderen die Summe der Darlehen an die NanoFocus Inc. auf Dollarbasis im überschaubaren Rahmen ist. Zusätzlich wird das Währungsrisiko durch die Nutzung eines Dollarkontos reduziert. Das Asiangeschäft wird zu einem großen Teil in Euro abgewickelt.

1.1.1.3 Industriebranchen/Zielbranchen

Die NanoFocus AG ist grundsätzlich in der Lage, alle industriellen Branchen mit Systemen auszurüsten. Somit ist das Geschäft der NanoFocus AG grundsätzlich nicht von einzelnen Branchen abhängig. Schwerpunktmäßig werden jedoch Geräte in die Bereiche Materialwissenschaft, Solar, Fingerprint/Public Safety, Medizintechnik, Elektrotechnik/Halbleitertechnik, Automotive sowie Maschinen- und Anlagenbau verkauft.

Maschinen- und Anlagenbau

Die Produktion des gesamten deutschen Maschinen- und Anlagenbaus ist 2010 nach vorläufigen Ergebnissen des statistischen Bundesamtes um 8,8 % gewachsen. Damit wurde das außerordentlich hohe Vorkrisenniveau des Jahres 2008 um 18 % verfehlt.

Die Exporte dürften nach Schätzungen des VDMA um rund 10 % zugelegt und damit etwas stärker als der Inlandsabsatz zur gesamten Produktion der Branche beigetragen haben. Das Exportwachstum fußte auf einer regional breiten Basis.

Für das laufende Jahr rechnet der VDMA mit einem Wachstum der realen Maschinenproduktion um rund 10 %. Mit dieser Prognose läge das 2011er Level der Produktion immer noch rund 9 % unter dem Niveau des Vorkrisenjahres 2008.

Für das gesamte Jahr rechnet der VDMA mit einem Plus von rund 15 % für die gesamte Investitionstätigkeit des Maschinenbaus.

(Quelle: VDMA, Stand: 8. Februar 2011)

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus hat in 2010 rund 14 % in diesem Bereich umgesetzt. Wir erwarten in 2011 Umsätze auf ansteigendem Niveau.

Elektrotechnik- und Elektroindustrie

Laut Bericht der Branchenorganisation ZVEI hat sich der Umsatz in 2010 nach den Abwärtsbewegungen in den Jahren 2008 und 2009 erstmals wieder mit einer Steigerung um 14 % positiv entwickelt. Der Auftragseingang erholte sich sogar um 29 %.

Der zyklische Halbleiterbereich hat sich von der Krise erholt. Deutschland führt mit einem Plus von 38 % die Rangliste an. Europa liegt bei einem Umsatzwachstum von 27 %, weltweit ist sogar ein Umsatzzanstieg von 33 % realisiert worden.

Bedeutung für NanoFocus

Im Geschäftsjahr 2010 wurde das Geschäft von NanoFocus mit einem Geschäftsanteil von 11 % in dieser Branche erwartungsgemäß ausgeweitet. Durch den Zukauf der µsprint-Technologie in 2009 wird sich dieser Anteil weiter erhöhen, insbesondere das Geschäft im Halbleitermarkt wird weitere Bedeutung erhalten.

Automotive

Die Bruttoanlageninvestitionen der Automobilindustrie sind im Berichtsjahr um ca. 7 % angestiegen. Die Nachfrage nach Forschung und Entwicklung ist ebenfalls um 3,1 % weiter angestiegen. Dies ist insbesondere eine Folge der Bemühungen um kraftstoffärmere, alternative und effektive Antriebsarten sowie innovative Assistenzsysteme. Die deutsche Automobilindustrie ist weltweiter Innovationstreiber.

Bedeutung für NanoFocus

Nach dem historischen Tiefwert in 2009 mit 3 % Umsatzanteil konnte sich dieser Bereich in 2010 teilweise erholen. Mit 9 % ist der Anteil nach wie vor klar unterrepräsentiert im üblichen NanoFocus-Geschäft.

Gleichwohl sehen wir uns im Automobil- und Zulieferbereich, insbesondere im zukunftssträchtigen neuen Markt des Clean-Tech-Sektors, sehr gut positioniert. Die Schwerpunkte bei NanoFocus für Anwendungen im Automotive-Bereich liegen in der Forschung und Entwicklung und bei der immer bedeutenderen Qualitätssicherung neuer Technologien in der Produktion. Erste Business Solutions des NanoFocus-Produkts µsurf cylinder wurden in der ersten Generation bereits erfolgreich im Markt platziert. Nach einer Investitionspause in 2009/2010 erwartet NanoFocus für 2011 eine Umsatzsteigerung durch die mittlerweile 3. Generation der Zylinderinspektionslösung für modernste Motoren. NanoFocus bietet die leistungsfähigsten Produkte in diesem Segment an. Mit dem neuen Produkt µsprint hat sich NanoFocus zusätzliche Umsatzchancen innerhalb der automobilen Wertschöpfung erarbeitet. Zusammenfassend erwarten wir hier wieder anziehende Umsätze im Geschäftsjahr 2011.

Optische, medizinische und mechatronische Technologien

Als Schlüssel- und Querschnittstechnologie haben die Optischen Technologien 2010 einen Umsatz in Höhe von ca. 22 Mrd. Euro realisiert und bewegen sich damit nach dem Konsolidierungsjahr 2009 (ca. 18 Mrd. Euro) wieder in Richtung des Rekordjahres 2007.

Im Bereich Medizintechnik konnte in 2010 wieder ein Umsatzplus von 10 % erreicht werden.

Die Gesamtbranche wird sich laut dem Fachverband Spectaris weiter erholen. Mit einem erwarteten Wachstum von 7,7 % soll die Branche auf das bisher höchste Niveau (2007) zurückkehren.

Der AMA-Fachverband für Sensorik e. V. rechnet ebenfalls mit einem deutlichen Investitionsschub im laufenden Geschäftsjahr.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus profitiert hiervon durch die gute Positionierung in dieser Branche in einem großen Teilbereich dieses Marktes. Als Innovator im mechatronischen, medizintechnischen und optoelektronischen Bereich sollten die positiven Bewegungen in den Teilmärkten für die Unternehmensstrategie förderlich sein. Die wirtschaftliche Entwicklung im Fachverband SPECTARIS ist neben der Entwicklung des VDMA Fachverbandes Mikroelektronik maßgeblich als Benchmark für NanoFocus. Grundsätzlich beträgt dieser Anteil mehr als 50 % des Gesamtumsatzes, im Berichtsjahr ca. zwei Drittel.

Solarbranche

Der VDMA-Fachverband Photovoltaik-Produktionsmittel verzeichnete in 2010 bereits einen starken Umsatzanstieg von 21 % und für das Geschäftsjahr 2011 ebenfalls ein deutliches Wachstum von 19 %. Für das laufende Jahr werden aufgrund des Effizienzdrucks weiter anziehende Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erwartet.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus profitiert von der Fokussierung der produzierenden Unternehmen auf die Effektivität und Qualität der Solarzellen. Bisher standen primär Kapazitätsprobleme im Vordergrund. Dank kontinuierlicher Senkung der Förderentgelte und deutlicher internationaler Verschärfung des Wettbewerbs – insbesondere aus Asien – sind alle Unternehmen der Wertschöpfungskette zur Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung von kristallinen und dünnenschichtigen Solarmodulen gezwungen. NanoFocus ist bereits jetzt ein führender Lösungsanbieter, Innovationspartner und Wegbegleiter der Solartechnologie für die Bereiche F&E und in Zukunft auch für

die Produktionskontrolle. NanoFocus sieht sich durch neue Weiterentwicklungen bestens positioniert, die zahlreichen aufgebauten Kundenbeziehungen, die in der solaren Wertschöpfungskette tätig sind, zu unterstützen.

Materialforschung

In 2010 wurden erwartungsgemäß die primär staatlich ausgelobten Budgets weiter aufgestockt. Die Forschungseinrichtungen haben diese intensiv zu Investitionen genutzt.

Die gemeinsame Arbeit mit themenspezifischen Forschungsinstituten im strategischen Verbund war und ist der Schlüssel zum Erfolg bei den zahlreichen Ausschreibungen, die durch die Konjunkturprogramme intensiviert wurden.

Bedeutung für NanoFocus

Seit der Unternehmensgründung ist die Materialforschung ein Kernbereich des Umsatzerfolges. Mit 37 % am Umsatzanteil hat sich dieser Bereich erwartungsgemäß überproportional entwickelt. Die Materialwissenschaft bildet generell die Basis und Voraussetzung für innovative Produktionstechniken und deren Optimierung. Durch die enge Beziehung zu den insgesamt ca. 500 Kunden generiert NanoFocus ein stetiges Grundgeschäft.

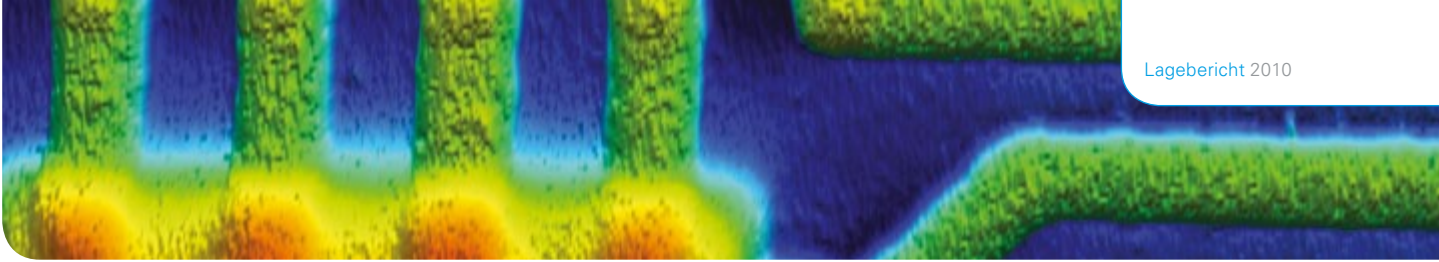
Risiken

Für alle genannten Branchen gelten die Risiken eines Ertragsrückgangs durch Verschiebung, Verminderung oder sogar vollständigen Ausfall von Aufträgen. Außerdem kann ein starker Euro die Exporterlöse beeinträchtigen, da Wettbewerbsnachteile entstehen können.

1.1.1.4 Märkte und Trends

Nanotechnologie

Nanotechnologie gilt als Zukunftstechnologie schlechthin. Nanotechnologie beschäftigt sich mit Forschung und Konstruktion in sehr kleinen Dimensionen: Ein Nanometer entspricht einem millionstel Millimeter. Anwendungen entstehen in folgenden Bereichen: Energietechnik (Brennstoff- und Solarzellen), Umwelttechnik (Materialkreisläufe und Entsorgung), Informationstechnik (Speicher und Prozessoren) und im Gesundheitsbereich. Die Anwendungsmöglichkeiten dieser Technologie sind immens. An den meist forschungsgetriebenen Umsätzen in 2010 konnte NanoFocus teilweise partizipieren. Die weiteren Aussichten sind unverändert sehr positiv. Die prognostizierten Wachstumsraten werden für die folgenden Jahre im zweistelligen Bereich gesehen.



Leiterbahnen auf einem elektronischen Bauteil.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus ist als Pionier und Ausrüster in dieser Schlüsseltechnologie hervorragend positioniert und gehört zu den weltweiten Innovationstreibern. NanoFocus stellt einerseits Geräte zur Charakterisierung von Mikro- und Nanostrukturen her, integriert aber andererseits auch nanotechnologische Komponenten in die eigenen Produkte und profitiert von der positiven Marktentwicklung. Weiterhin ist eine Erweiterung in der Wertschöpfungskette in diesem Bereich geplant.

Mikrosystemtechnik/MEMS

Bei Automobilzulieferern, in der Medizintechnik oder dem Informations- und Kommunikationssektor – überall wird Mikrosystemtechnik (MST) gebraucht. Die Wachstumsrate beträgt laut dem Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) bis zu 10 % jährlich. Die Förderung dieser Schlüsseltechnologie ist daher ein wesentlicher Bestandteil der Hightech-Strategie der Bundesregierung. Ein Micro-Electro-Mechanical System (MEMS) ist die Kombination aus mechanischen Elementen, Sensoren, Aktoren und elektronischen Schaltungen auf einem Substrat bzw. Chip (siehe auch System on Chip, SoC). Innerhalb des VDMA ist die Mikrosystemtechnik (MST) eine Trendbranche. Ähnlich wie die Nanotechnologie ist die MST eine Schlüssel- und Querschnittstechnologie.

Die Mikrosystemtechnik ist eine junge Branche mit kurzen Innovationszyklen; selbst im Krisenjahr hat die Branche Wachstum generiert.

Bedeutung für NanoFocus

Die industriell geprägte Mikrosystemtechnik hat eine Brückenfunktion und erschließt Nanotechnologie zunehmend für die Produktion. Analog der Nanotechnologie liefert NanoFocus Produkte für den Trend der Miniaturisierung.

Qualitätssicherung, Standardisierung und Normung

Die Sicherstellung der Qualität von mikro- und nanostrukturierten Produkten und Prozessen ist weltweit für alle Unternehmen und Institutionen ein strategischer Vorteil im globalen Wettbewerb. Produkt- und Prozessqualität erzeugen hohen Nutzen für den Anwender. Ungenügende Qualität kann umgekehrt zu wirtschaftlichen Schäden und Imageverlusten führen. Normen und Standards sind nicht nur ein Schlüssel für den Zugang zu Märkten, sie sind auch ein wichtiges Instrument, um den Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Industrie zu beschleunigen.

Bedeutung für NanoFocus

Das Bedürfnis der Anwender nach internationaler Konkurrenzfähigkeit, Marktdurchdringung und der Vermeidung von Produktionsschäden sowie umsatzrelevanten Imageverlusten bildet die Grundlage von NanoFocus als Ausrüster und Wegbereiter von High-End-3D-Qualitätssicherungssystemen. NanoFocus bietet für höchste Ansprüche in der kompletten Wertschöpfungskette der Produktion Beratungskompetenz und Produkte:

- ▶ Statistische Messungen und Auswertungen
- ▶ Prozesskontrolle
- ▶ Qualitative Aussagen auf 3D-Basis und Mikro- bzw. Nanometergenauigkeit
- ▶ mit Übernahme des Siemens-Produktes SISCAN in 2009 eine hundertprozentige Produktionskontrolle im Mikro- und Nanometerbereich
- ▶ Normen- und DIN-konforme Auswertungen

Clean Tech

Clean Tech ist mittlerweile ein etablierter Begriff, der Produkte, Strategien oder Dienstleistungen beschreibt, welche die operationale Leistung, Produktivität oder Effizienz steigern und gleichzeitig Kosten, natürliche Ressourcen, den Energieverbrauch, Abfälle oder die Verschmutzung reduzieren.

Bereiche, in welchen der Begriff Clean Tech Verwendung findet, sind beispielhaft erneuerbare Energien, Energiespeicherung, Energieinfrastruktur, Gebäude, Mobilität, Luft und Umwelt. Beispiele von Technologien sind Energieeffizienz, nicht giftige Materialien, Wasserreinigung, Solarenergie, Windenergie und neue Modelle in der Konservierung von Energie. Clean Tech bedeutet, mit hocheffizienten Technologien und Innovationen die bestehenden industriellen Verfahren zu optimieren und revolutionieren.

Energieeffizienz 2.0: In Europa und Deutschland entsprechen heute nur 10 % der verkauften Antriebe der höchsten Effizienzklasse von Motoren (EFF1), und international gelten noch höhere Effizienzstandards. Auch im Bereich Solar ist mittlerweile Performanceoptimierung das zentrale Thema (Solar 2.0). NanoFocus-Produkte sind dabei zentrale Hilfsmittel.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus ist als Innovationsführer ein idealer Partner der Industrie, die weiter innovieren oder optimieren will. Internationale Premium-Automobilhersteller haben z. B. das Produkt μ surf cylinder aus dem Hause NanoFocus als ein Effizienzsteigerungs- und Qualitätskontrollwerkzeug der neuesten Motorengeneration entdeckt. NanoFocus hilft hier, Material und Messzeiten einzusparen und Emissionen zu reduzieren. Insbesondere der Bereich Materialforschung (Optimierung des Verbrauchs, der Funktionsoberflächen und des Verschleißverhaltens) ist eine zentrale Anwendung im Wachstumssegment.

I.1.1.5 Positionierung im Markt

Im Vergleich zu den bisher in der Qualitätssicherung bereits etablierten und reifen Verfahren (2D-Machine-Vision-Systemen) erfordert die Charakterisierung der Mikro- und Nanotechnologie neuartige Methoden und Systeme.

NanoFocus steht mit seinem kompletten Produktangebot erst am Beginn der Wachstumsphase des Produktlebenszyklus der neueren 3D-Verfahren. Bisher werden primär mit Machine-Vision-Systemen 100%-Kontrollen an jedem einzelnen Produkt durchgeführt. Diese Verfahren sind hinsichtlich Auflösung und 3D-Präzision eingeschränkt. Durch die ultrapräzise, hochauflösende und potenziell schnelle 3D-Messmöglichkeit wird eine Verlagerung des Qualitätssicherungsansatzes erreicht. Die Genauigkeit der NanoFocus-Messtechnologien ermöglicht die komplette Kontrolle und teilweise Regelung des Produktionsprozesses durch sehr genaue repräsentative und selektive Messungen.

NanoFocus bietet 100 % der Wertschöpfungskette in diesem Bereich: Entwicklung von Soft- und Hardware, Produktion, Beratung und Vertrieb sowie Service und Support. Damit sind wir der kompetente Lösungsanbieter bei innovativen und herausfordernden Kundenprojekten.

I.1.1.6 NanoFocus als leistungsfähiger Technologiepartner

Der Markt für die optoelektronische 3D-Oberflächenanalyse ist fragmentiert und durch eine Vielzahl an Marktnischen und Applikationen gekennzeichnet.

Die unternehmerische Herausforderung ist die effektive Erschließung dieser vielfältigen Teilmärkte. Diese Herausforderung beantwortet NanoFocus:

- ▶ durch intensive Kundenbetreuung und Technologie-Partnerschaften
- ▶ mit der Strukturierung des Leistungsprogramms in Produktkategorien
- ▶ durch ein leistungsfähiges Sortiment, dessen Umfang sich von der F&E-Anwendung bis zur Qualitätskontrolle in der Produktion erstreckt
- ▶ durch eine auf Fachkenntnis ausgelegte Vertriebsstrategie und
- ▶ durch Lösungskompetenz in den Industriebranchen
- ▶ Strategisches Ziel von NanoFocus ist es, als leistungsfähiger Systempartner die Technologie- und Marktführerschaft in den als bedeutsam ausgewählten Marktsegmenten zu erlangen.

Wichtige Merkmale und Elemente davon sind:

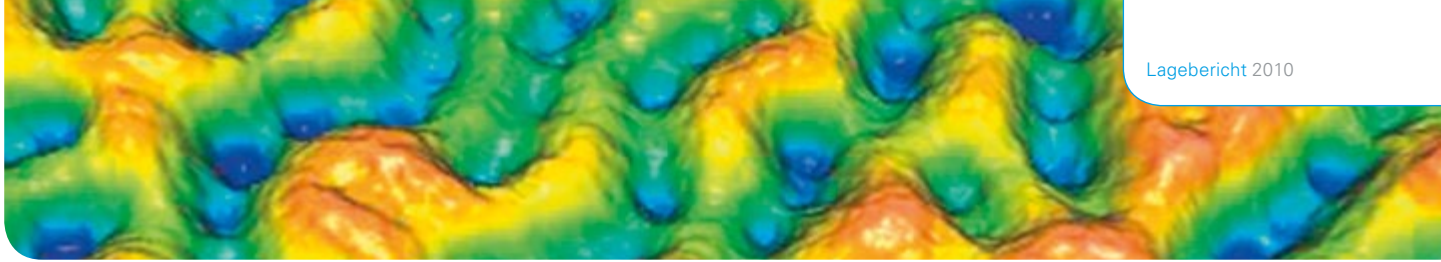
- ▶ die hohe Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter, die Vielfalt an Kompetenzen und deren Bündelung zur Lösung komplexer Aufgaben
- ▶ permanentes Innovationsmanagement
- ▶ leistungsfähiges Projektmanagement
- ▶ höchster Qualitätsanspruch

I.1.2 Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen (D, EU, USA, Asien)

In 2010 hat die Erholung nach der Finanz- und Wirtschaftskrise das politische und wirtschaftliche Bild geprägt. Die Konjunkturpakete sind ausgelaufen. Die Kurzarbeitergeldregelung wurde beibehalten und durch die ansteigende Industrieproduktion konnten die Konjunkturlieferprogramme beendet werden.

I.1.3 Umsatzentwicklung der NanoFocus AG

Die Umsätze sind in dem durch die Konsolidierung aus der Finanzkrise geprägten Berichtsjahr 2010 gestiegen. Sie betragen 6.477 TEUR und liegen damit um 29 % über den Vergleichszahlen des Vorjahres in Höhe von 5.024 TEUR. Vom Umsatz entfallen 601 TEUR auf die Produktlinie µscan (9 %), 2.883 TEUR auf die Produktlinie µsurf (45 %) und 306 TEUR auf die Produktlinie µsprint (5 %). Als OEM-Umsätze wurden 836 TEUR (13 %) getätigt. Über die Geräteumsätze wird mit korrespondierenden Dienstleistungen ein Umsatzanteil von 28 % erzielt. Dies entspricht absolut 1.851 TEUR. Der Service umfasst Dienstleistungen an den Geräten wie Auslieferung, Wartung, Aufrüstung von Soft- und Hardware sowie Mieten, Schulungen und Messdienstleistungen.



Lederimitat in der Mikrometerperspektive.

In den Produktlinien wurden zusammen 65 komplette Stand-Alone- bzw. OEM-3D-Qualitätssicherungssysteme und die damit zusammenhängenden Komponenten und Dienstleistungen verkauft. Somit blieb die Anzahl der verkauften Systeme im Vergleich zum Vorjahr auf konstantem Niveau (+1). Der Verkauf im Bereich μ surf inkl. OEM-Systemen blieb mit 52 Stück auf annähernd gleichem Niveau (-1 zum Vorjahr). Der Anteil der hochpreisigen Komplettsysteme im Bereich μ surf stieg allerdings um 6 Stück auf 33 Stück an. Der Verkauf in der Produktlinie μ scan blieb mit 11 Verkäufen in 2010 gegenüber 10 in 2009 ebenfalls konstant. Im Bereich μ sprint wurden 2 Systeme verkauft. Insgesamt wurde durch den zahlenmäßig stärkeren Verkauf von Komplettsystemen in den Bereichen μ surf und μ sprint ein sichtbar höherer Preis pro System als 2009 erzielt. Zusätzlich wurde der Umsatz bei den Dienstleistungen um 507 TEUR im Vergleich zu 2009 gesteigert.

Die Umsatzerlöse der NanoFocus AG unterteilen sich in die 5 Segmente „Standard“, „Modular“, „Integration“, „Business Solution“ und „Dienstleistungen“. Diese stellen sich wie folgt dar:

Gesamtleistung

Die Gesamtleistung, die sich aus den Komponenten Umsatz, Bestandserhöhungen und sonstige Erträge zusammensetzt, stieg im Berichtsjahr 2010 von 5.612 TEUR auf 7.200 TEUR. NanoFocus verzeichnete hier einen starken Anstieg von 28 %.

Umsatzverteilung nach Regionen

Die Umsatzverteilung nach Regionen hat sich insbesondere zu Gunsten des asiatischen und des europäischen Handelsraums verschoben: Asien stieg von 2 % auf 22 %, Europa (ohne Deutschland) stieg von 7 % auf 16 %. Analog zu dieser Ausweitung reduzierte sich der Gesamtanteil des deutschen Geschäfts am Gesamtumsatz von 62 % auf 45 %. Lediglich die Umsätze auf dem nordamerikanischen Markt waren weiter rückläufig.

Für das laufende Jahr geht NanoFocus von einem weiter wachsenden asiatischen Geschäft aus. Das deutsche und europäische Geschäft erwarten wir stabil; neues Geschäft im euro-asiatischen Raum soll etabliert werden. Der amerikanische Markt kämpft nach wie vor mit restriktiven Investitionen.

Die aktuelle Verteilung stellt sich folgendermaßen dar:

Umsatz nach Regionen	2010		2009	
	TEUR	%	TEUR	%
Deutschland	2.931	45	3.131	62
Europa (außer Deutschland)	1.051	16	336	7
Asien	1.403	22	90	2
Nord-/Südamerika	1.092	17	1.467	29
Gesamt	6.477	100	5.024	100

Verteilung nach Branchen

Die Entwicklung der Umsatzverteilung nach Branchen lässt sich wie folgt darstellen:

Umsatz nach Branchen	2010	2009	Diff.
	%	%	Pp.
Materialwissenschaft	37	14	23
Fingerprint/Public Safety	18	28	-10
Maschinen/Werkzeuge/Druck	14	17	-3
Elektronik	11	6	5
Automotive	9	3	6
Solar	6	13	-7
Medizintechnik	4	3	1
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	1	6	-5
MEMS	0	10	-10

NanoFocus ist grundsätzlich durch die Branchenvielfalt der Kunden gut diversifiziert und in allen industriellen Branchen vertreten. Durch den Verkauf in fast alle Industriebereiche wird das Risikoprofil des Umsatzes gestreut. NanoFocus verzeichnete in 2010 im Bereich Materialwissenschaft erwartungsgemäß einen Anstieg. Dieser fiel mit einem Umsatzanteil von jetzt 37 % überproportional stark aus. In diesem Schwerpunktbereich erwartet NanoFocus in 2011 eine Konsolidierung auf hohem Niveau. Der Bereich Public Safety zeigte sich auch in dem umsatzstärkeren Jahr 2010 auf stabilem Niveau. Allerdings reduzierte sich der prozentuale Anteil durch das größere Umsatzvolumen in 2010. Der Hauptkunde ist der weltweit führende Anbieter für Geschossprüfmaschinen in der Forensik, FTI aus Kanada. NanoFocus erwartet im laufenden Geschäftsjahr ein Auftragsvolumen auf gleich bleibend hohem Niveau.

Der nächste Bereich ist die konjunkturzyklische Branche Maschinen/Werkzeuge/Druck mit einem Umsatzanteil von 14 % (Vorjahr: 17 %). Diese Branche verzeichnete einen Umsatzanstieg analog zum Gesamtumsatz bei NanoFocus. Hier erwarten wir auch für 2011 Erlöse auf stabilem Niveau.

Mit 9 % Umsatzanteil im Bereich Automotive hat NanoFocus wieder einen Anstieg verzeichnen können. In 2010 waren noch viele Budgets im Bereich der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit der Automobilindustrie blockiert. Wir erwarten für 2011 die Auflösung des Investitionsstaus und somit steigende Umsätze.

Der Bereich Solar ist als Umsatzträger bei NanoFocus fest etabliert. Wir genießen einen exzellenten Ruf in dieser Branche. 2010 war ein Konsolidierungsjahr dieses Segments. Zuletzt standen wieder Innovationsthemen im Vordergrund und somit NanoFocus im Mittelpunkt. Parallel dazu sank der Umsatzanteil von 13 % auf 6 %, allerdings ist für 2011 schon eine verstärkte Gegenbewegung verbunden mit einem Umsatzwachstum spürbar.

Der Umsatzanteil in der stark konjunkturabhängigen Branche Elektronik/Elektrotechnik war in 2010 mit 11 % deutlich angestiegen (2009: 6 %). Für 2011 gehen wir analog den Prognosen des ZVEI von einer weiteren Belebung des Geschäfts aus.

Der Bereich Chemie, Papier, Keramik und Kunststoffe verzeichnete im Berichtsjahr einen Rückgang um 5 Prozentpunkte auf 1 % Umsatzanteil. Durch Innovationsentwicklungen und industrielle Trendthemen der Mikro- und Nanotechnologie in diesem Bereich wird NanoFocus weitere Potenziale generieren.

Der Anteil der Medizintechnik am Umsatz war in 2010 auf unverändertem Niveau. Für diese Wachstumsbranche ist NanoFocus insbesondere mit hervorragenden Einzellösungen im Dentalbereich gut aufgestellt und sieht für 2011 und 2012 eine steigende Nachfrage. NanoFocus intensiviert die Aktivitäten in den Ausbau dieser Ertragsquelle.

Der Bereich MEMS/Mikrotechnik ist stark geprägt durch den Halbleiterbereich für die IT-Hardware und die Batterieforschung. Für NanoFocus war dieser Bereich bisher sehr stark forschungsgetrieben. Die F&E-Budgets sind in der Wirtschaftskrise genutzt worden. In 2010 waren Produktionsthemen Schwerpunkte der Investments. Die ersten Projekte der produktionsrelevanten µsprint-Technologie wurden in benachbarten Schnittmengenbereichen generiert (Materialwissenschaft und Elektronik). Daher wurde im Berichtsjahr vorübergehend kein Umsatz in dieser Branche ausgewiesen. Wir sehen allerdings für 2011 und 2012 – insbesondere im stark wachsenden Halbleitermarkt – hohes Umsatzpotenzial sowohl im Bereich F&E als auch in der Produktion.

Fazit:

NanoFocus hat die bis in das Geschäftsjahr 2010 globale Wirtschaftskrise gut überstanden. Im Vergleich zu den relevanten Branchenkennzahlen von SPECTARIS und VDMA konnte NanoFocus auch proportional an der Erholung partizipieren.

Technisch hervorzuheben sind die erfolgreiche Integration der SISCAN-Technologie und die innovative Weiterentwicklung der μ surf-Technologie. Wirtschaftlich zu betonen ist die Stärkung der Finanzkraft durch erneute Zuführung liquider Mittel (Kapitalmaßnahme). Unternehmerisch waren die weitere Professionalisierung der Unternehmensorganisation und die Gewinnung weiterer qualifizierter Arbeitskräfte von großer Bedeutung.

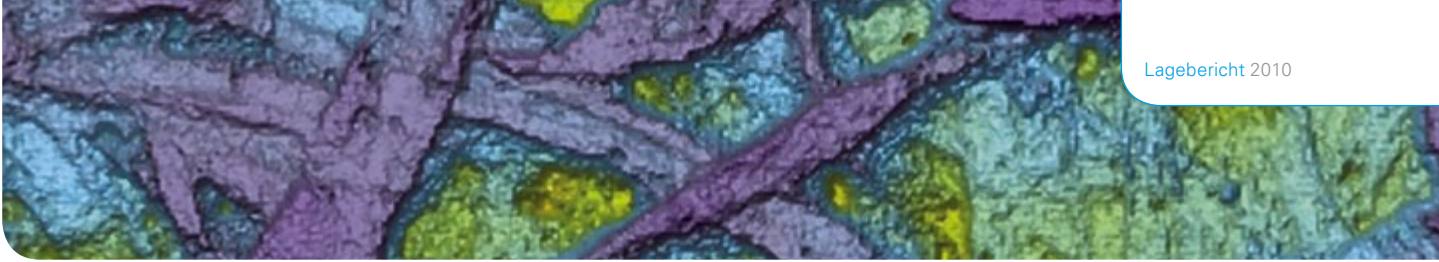
In Summe sehen wir dies als ideale Voraussetzungen, um in den wirtschaftlich besseren Szenarien Marktanteile zu gewinnen und einen Umsatzzuwachs erzielen zu können.

I.1.4 Produktion

Die Produktion bei NanoFocus ist gekennzeichnet durch eine flache Fertigungstiefe. Einfache Komponenten werden zur Fertigung an externe Zulieferer vergeben. Wichtige Kernkomponenten werden bei NanoFocus selbst gefertigt, integriert und nach abschließenden Qualitätstests an die Kunden ausgeliefert. Auf diese Weise kann NanoFocus relativ kurze Fertigungszeiten sicherstellen. Durch eine fortlaufende Professionalisierung in den Organisationsabläufen und eine großzügigere Gestaltung der Betriebsflächen ist die Aufstockung der Produktion bei Bedarf schnell möglich, insbesondere hinsichtlich der OEM-Zulieferung der μ surf-Technologie. Die aktuelle Produktionskapazität lässt eine Stückzahl bis zu 150 Systemen per anno zu.

I.1.5 Beschaffungsmarkt

Verfügbarkeit und Preise für eingekaufte Waren, Dienstleistungen und Fertigungskomponenten lagen im Rahmen der Unternehmensplanung. Insbesondere durch den Ausbau der Servicedienstleistungen in Relation zum Gesamtumsatz konnte die Rohertragsquote um ca. 1 Prozentpunkt auf 68,4 % gesteigert werden.



3D-Messung der Oberfläche von Papier.

Preisentwicklung

Die Preisentwicklungen im Einkauf waren 2010 stabil. Preisreduktionen bei einzelnen Komponenten wurden durch Rahmenverträge erzielt.

Bestandsgefährdende Abhängigkeiten von Lieferanten bestehen bisher nicht. Bei möglichem Ausfall stehen ausreichend Alternativen zur Verfügung, was vorübergehend mit einem höheren monetären und zeitlichen Aufwand verbunden sein kann.

I.1.6 Personal- und Sozialbereich

Mitarbeiterführung und -beteiligung

Die Grundlagen der Mitarbeiterführung sind bei NanoFocus in der Corporate Identity als gemeinsame Unternehmenswerte festgelegt. Zur weiteren Verbesserung der Worklife-Balance wurde in 2009 ein Förderprojekt gestartet (GeMiNa). Dieses beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit der Analyse und den Verbesserungsmöglichkeiten einer modernen und kreativen Mitarbeiterführungs- und Organisationskultur.

Unternehmenskultur und Kommunikation

NanoFocus versteht sich als ein in den Börsenhandel eingebundenes Familienunternehmen. Es verbindet die Vorteile eines kapitalmarktorientierten Unternehmens mit familiär geprägten Strukturen. Auf die Vielfalt der Kompetenzen wird Wert gelegt – NanoFocus begreift sich als interdisziplinäres Team, um komplexe Aufgaben zu lösen. Die Verbesserung der Unternehmenskommunikation und der gegenseitigen Wertschätzung aller betrieblichen Ebenen bleibt eine permanente Herausforderung. Der gute Kommunikationsfluss wurde durch regelmäßige Mitarbeiterversammlungen, Abteilungsleitersitzungen, Newsletter und Betriebsveranstaltungen beibehalten. Auch für das kommende Jahr sind Aktivitäten geplant, die die Identifizierung mit dem Unternehmen erhöhen. Durch das Förderprojekt GeMiNa wurden unterschiedlichste Erwartungshaltungen der Mitarbeiter und der Führungsebene abgefragt und in sog. Matching-Workshops zusammengeführt. Diese wurden weiter priorisiert und werden im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2011 sukzessive umgesetzt. Die innovative Unternehmenskultur spiegelt sich auch in der weiterentwickelten Corporate Identity („see more“) wider. Sichtbare Ausprägungen dafür sind die aktualisierte Imagebroschüre, der Geschäftsbericht, Unternehmenspräsentationen, ein einheitlicher Firmenauftritt, neue Produktdatenblätter und ein exklusiver Kundennewsletter in deutscher und englischer Sprache.

Neben Marketingmaßnahmen wie Messen und Kundendemonstrationen wurden in 2010 mehrere lokale Roadshows/Workshops in Deutschland durchgeführt.

Personalmanagement

Ende 2010 waren insgesamt 65 Mitarbeiter einschließlich 3 Vorstandsmitglieder beschäftigt, davon 46 in Vollzeit, 7 in Teilzeit, 2 Auszubildende und 7 Diplomanden bzw. Praktikanten. Am Standort Oberhausen waren Ende 2010 insgesamt 57 Mitarbeiter tätig.

Personalverteilung nach Abteilungen 2010

Abteilung	Anteil
	%
Vertrieb + Marketing	22
F&E	18
Kaufm. Abteilung/IT + Administration	12
Software	12
Fertigung	12
Service	10
Applikation	9
Vorstand	5

Umsatz pro Mitarbeiter

Der Umsatz pro Mitarbeiter ist bezogen auf durchschnittlich 47 Vollbeschäftigte (Vorjahr: 41) mit ca. 138 TEUR im Jahr 2010 leicht angestiegen.

Vergütung des Vorstandes

Die Vergütung des Vorstandes ist zum Teil erfolgsabhängig. Die Angemessenheit der Konditionen wurde durch ein externes Gutachten belegt und in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat im Dienstvertrag dokumentiert (siehe Anhang: Sonstige Angaben).

Qualifikation der Mitarbeiter

Etwa zwei Drittel der Mitarbeiter haben einen akademischen Abschluss, die Mehrzahl im technisch-wissenschaftlichen Bereich. Weiterhin haben ca. 10 % für Fachbereiche relevante Spezialabschlüsse. Dies sind entscheidende Grundlagen für die hohe technologische Kompetenz der NanoFocus AG und für die zukünftige erfolgreiche Durchführung technologischer Innovationen.

NanoFocus weist attraktive Merkmale für die Gewinnung hochqualifizierter und motivierter Mitarbeiter auf: eine wertschätzende Unternehmenskultur, weitgehend eigenverantwortliche Handlungsmöglichkeiten, Flexibilität in der Gestaltung der Arbeiten sowie technologische und wirtschaftliche Herausforderungen. Die Attraktivität von NanoFocus als Arbeitgeber äußert sich in proaktiven Bewerbungen für nicht ausgeschriebene Stellen. Zudem ist Oberhausen durch die zentrale Lage im Ruhrgebiet ein Standort mit hervorragender Infrastruktur und das Ruhrgebiet selbst als industrielles Ballungszentrum weist naturgemäß eine hohe Dichte qualifizierter Menschen auf.

I.1.7 Umweltschutz und Sustainability

Die NanoFocus AG ist in den Industriebereichen optische, medizinische und mechatronische Technologie tätig. Umweltschutzgefährdungen werden naturgemäß nicht gesehen, da lediglich feine Strukturen durch Lichttechnologie berührungsfrei und ohne Einsatz von Hilfsmitteln gemessen werden.

Risiken aus speziellen Gefährdungspotenzialen der Nanotechnologie werden immer wieder von Experten diskutiert. Dies gilt jedoch in erster Linie für Nanopartikel. Da die NanoFocus AG Funktionsoberflächen in nanoskaligen Dimensionen auf technischen Oberflächen charakterisiert und diese mit dem Substratkörper in der Regel fest verbunden bzw. in dieser Matrix eingebunden sind, ist für NanoFocus eine Gefährdung der Umwelt zum gegenwärtigen Wissensstand nicht erkennbar.

Umweltschutz allgemein

Die wesentlichen Bauteile der NanoFocus-Systeme sind langlebig und können entweder aufgerüstet, wiederverwertet oder kostenfrei an NanoFocus zurückgegeben werden.

NanoFocus kauft fertige Komponenten hinzu und achtet bei der Herstellerwahl auf Umweltverträglichkeit. Ein Großteil der Komponenten entstammt den ebenfalls reinen Bereichen Feinmechanik und Optik. Im Rahmen der geplanten Zertifizierung nach ISO 9001 – Qualitätsmanagement – ist geplant, auch die Richtlinien für ISO 14001 – Umweltmanagement – umzusetzen.

Produktherstellung

Die Produkte der NanoFocus AG sind komplex, jedoch größtenteils aus umweltverträglichen Teilen und Komponenten hergestellt. Durch eigene Entwicklungsarbeiten konnte der naturgemäß geringe Anteil kritischer Bauteile weiter verringert werden.

Umweltgefährdende Auswirkungen der NanoFocus-Geschäftstätigkeit sind aufgrund der flachen Produktion mit vorgeplanten Arbeitsschritten sowie einer reinen Fertigung (ohne Schmiermittel) nicht zu erwarten. Bleihaltige Komponenten sind in den Geräten nicht enthalten. In geringem Maße wird Lötzinn zur Platinenfertigung eingesetzt. Primär werden Stahl, Aluminium, optisches Glas, Granit, LEDs und Elektronikmaterial zur Herstellung verwendet.

Anwendung der Produkte

Die Benutzung der NanoFocus-Produkte birgt keinerlei Risiken für den Nutzer. Es wird lediglich berührungslos und ohne Einsatz von Chemie unter normalen atmosphärischen Bedingungen durch optische Systeme mit Softwareunterstützung gemessen.

Entsorgung

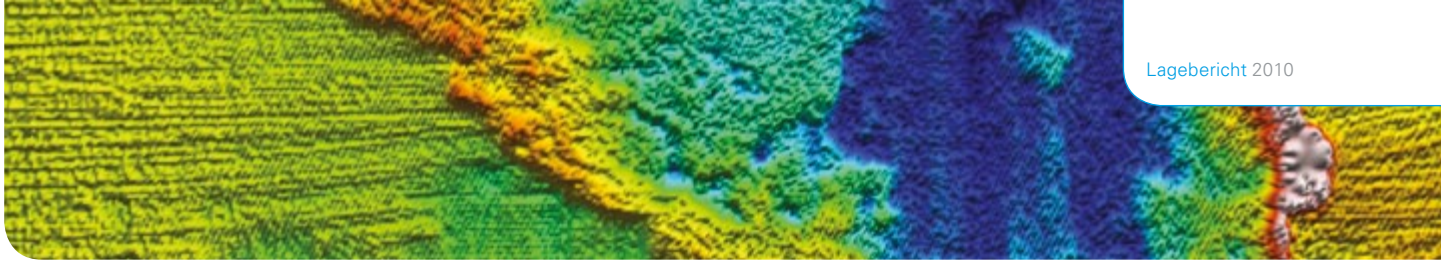
Zurückgegebene Produkte und Baukomponenten werden, falls nötig, von NanoFocus entsprechend den deutschen Umweltvorschriften entsorgt.

1.1.8 Wichtige Vorgänge im Berichtsjahr

Die Strategie der intensiven Kundenbindung und der weitere Ausbau der Kundenbeziehungen konnten erfolgreich in die Tat umgesetzt werden.

Die wichtigsten Vorgänge und Geschäftstätigkeiten in 2010:

- ▶ Die Technologieplattform wurde in der Breite und Tiefe erweitert:
- ▶ Erfolgreiche Integration der μ sprint-Technologie. Erste Aufträge und die Weiterentwicklung der μ sprint-Produktfamilie konnten erfolgreich platziert werden.
- ▶ Neues Produkt insbesondere für den Labor- und Forschungsbedarf gelauncht: μ surf basic.
- ▶ Großauftrag: Entwicklung im Bereich Medizintechnik mit mittel- und langfristiger Bedeutung.
- ▶ Durch Definition einer Softwareschnittstelle wurden weitere Sensoren in die μ surf- custom-Serie integriert. Dadurch wurde die Lateralauflösung bis in den Nanometerbereich erhöht.
- ▶ Etablierung eines internationalen Universitätsprodukts.
- ▶ Stetige Verbesserung der IT-Infrastruktur; Optimierungen innerhalb des ERP-Systems
- ▶ Erfolgreiche Kapitalerhöhung: Schaffung von 321.293 neuer Aktien bzw. Zuführung von 1.285 TEUR Eigenkapital.
- ▶ Aufhebung der Kurzarbeit im März 2010.
- ▶ Nutzung von Fördermitteln in Höhe von 542 TEUR für die Entwicklung von Produktinnovationen.
- ▶ Optimierung der D&O-Versicherung.
- ▶ Vertriebliche Neuausrichtung des Geschäfts in den USA über die NanoFocus Inc.: Fokussierung auf Dienstleistungen und Auftragsmessungen.
- ▶ Identifizierung neuer wachstumsträchtiger Anwendungen im Halbleiterbereich.
- ▶ Identifizierung und Erschließung neuer Produktmärkte, insbesondere neuer internationaler Vertriebspartner und Key-Account-Spezialisten.



Verschleiß auf einem
Elektronikkontakt.

I.1.9 Sonstige Darstellung

I.1.9.1 Stärken und Schwächen des Unternehmens

Stärken

- ▶ NanoFocus ist ein Pionier im Bereich Mikro- und Nanometrologie.
- ▶ NanoFocus ist der technologisch führende Anbieter im Bereich prozessnaher 3D-Topometrie (Multipinhole-Technologie).
- ▶ NanoFocus ist als Lösungsanbieter und Ausrüster für Produktion und Labor in nachhaltig wachsenden Marktsegmenten tätig.
- ▶ Ein etablierter internationaler Kundenstamm aus unterschiedlichen Industriebranchen und Forschungsbereichen nutzt weltweit die NanoFocus-Produkte.
- ▶ NanoFocus ist ein Spezialist für kundenorientierte Applikationen. Mit führenden Unternehmen und Instituten erfolgt ein fortlaufender wissenschaftlicher und technischer Informationsaustausch.
- ▶ NanoFocus verfügt über ein weit reichendes und patentgeschütztes Know-how auf dem Gebiet der hochgenauen optischen dreidimensionalen Analyse- und Messverfahren für Mikro- und Nanostrukturen.
- ▶ NanoFocus betreibt eigene Forschung und Entwicklung mit einem interdisziplinären Team.
- ▶ Die Kernkompetenzen, Soft- und Hardware, kommen aus einer Hand.

NanoFocus beschäftigt hochqualifizierte Mitarbeiter. Rund 75 % haben einen technisch-wissenschaftlichen oder fachspezifischen Abschluss und arbeiten praxis- und lösungsorientiert.

Das NanoFocus-Management-Team deckt die notwendigen Führungskompetenzen im dreiköpfigen Vorstand vollständig ab.

Ein Großteil der Aktien wird von ehemaligen Firmengründern und Vorstandsmitgliedern gehalten. Sie haben ihre Soft-Lock-up-Vereinbarungen erneut freiwillig verlängert.

Durch die Listingaufnahme im Entry Standard (Freiverkehr) wurde mit der Aktie ein alternativer Kapitalzugang zur Expansion des Geschäftes geschaffen:

Als ein in den Börsenhandel eingebundenes Unternehmen verfügt NanoFocus über die Möglichkeit, die Aktie zur Finanzierung unternehmerischer Akquisitionen einzusetzen.

NanoFocus versteht sich als ein im Börsenhandel gelistetes Familienunternehmen. Es verbindet die Vorteile eines kapitalmarktorientierten Unternehmens mit familiär geprägten Strukturen.

Schwächen

- ▶ Der Grad der internationalen Marktbearbeitung ist noch zu gering.
- ▶ Erfolgreiche Schlüsselanwendungen, insbesondere Standardprodukte, wurden bisher ungenügend skaliert.
- ▶ Nischenmärkte wurden bisher nur unzureichend erschlossen.
- ▶ Internationale Vergleichbarkeit ist durch die bisher fehlende IFRS-Bilanzierung nicht gegeben.
- ▶ Durch die bisher noch relativ schwache Kapitalausstattung ist eine expansive Marktbearbeitung nur im möglichen finanziellen Rahmen verfolgt worden. Eine expansive Vertriebsstruktur bedeutet ein unverhältnismäßig hohes Unternehmensrisiko.
- ▶ Noch vorhandene Ertragsschwäche, da sich das Unternehmen in der Wachstums- und Aufbauphase befindet.

I.1.9.2 Interne Organisation und Entscheidungsfindung

Die Aufbau- und Ablauforganisation von NanoFocus ist auf der Grundlage einer Projekt-Matrixorganisation konzipiert. Die routinemäßig anfallenden Aufgaben werden im Rahmen einer Linienorganisation durchgeführt, komplexe Projektaufgaben werden durch abteilungsübergreifende Teams bearbeitet. Der Vorstand führt die Geschäfte im Rahmen einer Geschäftsordnung, die eine Einbindung und Zustimmung des Aufsichtsrates bei außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen vorsieht. Im Berichtszeitraum handelte der Aufsichtsrat gemäß seiner Geschäftsordnung, die im Einklang mit den Vorgaben des Corporate Governance Kodex steht. Den Erfüllungsgrad der Corporate-Governance-Richtlinien veröffentlicht NanoFocus freiwillig auf der Website.

Vier Funktionsbereiche und ein Stab werden vom dreiköpfigen Vorstand geführt und sind als Linienorganisation mit eindeutiger Aufgabenbeschreibung und funktionaler Einbindung mit Über- und Unterstellungen aufgebaut. Die Aufgaben des Tagesgeschäfts sind in Form von Stellenbeschreibungen niedergelegt.

Strategische Projekte und Business Development werden in flexiblen Teamstrukturen mit unabhängiger Weisungsbefugnis organisiert.

Die Ablauforganisation wichtiger Querschnittsaufgaben wie Auftragsbearbeitung oder Produktinnovationen ist dokumentiert. Die ISO-9001-Zertifizierung wurde aufgrund von Kosteneinsparungen und Kurzarbeit um ein Jahr verschoben und soll in der Mitte des laufenden Geschäftsjahres 2011 fertig gestellt sein. Im Rahmen dieses Prozesses werden alle Abläufe auf Aktualität, Effektivität und Wirksamkeit überprüft.

Individuelle Zielvereinbarungen, die sich aus turnusmäßigen Mitarbeitergesprächen ergeben, bilden neben dem monatlichen Controlling bzw. Reporting sowie den Abteilungsleitersitzungen die Grundlagen für Managemententscheidungen.

Wichtige Beschlüsse werden im Rahmen der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen und der Vorstandssitzungen gefasst.

1.1.9.3 Steuerungssystem

Wesentliches Element ist die jährliche Unternehmensplanung, die mit einer SWOT-Analyse aller Unternehmensbereiche beginnt und Grundlage für die Aufstellung der kurz- und mittelfristigen Ziele für das Gesamtunternehmen ist. Erstmals wurde in 2009 die Unternehmensplanung mit Hilfe der mit den Ist-Daten aus dem abas-ERP-System verzahnten Planungssoftware „Corporate Planner“ erstellt, die für weitere Effektivität bei der Planung auf Kennzahlenebene und bei der Unternehmenssteuerung sorgte. Diese ERP- und Planungsstruktur wurde systematisch weiter planmäßig ausgebaut. Im Rahmen eines klar definierten Reporting- bzw. Controllingkatalogs mit unterschiedlichen Berichtszeiträumen und Zuständigkeiten wird dem Vorstand berichtet. Dieser Katalog beinhaltet eine vollständige Kosten- und Leistungsrechnung. Auch im Vertrieb besteht eine entsprechende Strukturierung. Über ein CRM-System werden Interessenten und Kunden klassifiziert und über Angebote und Aufträge in das ERP-System überführt. NanoFocus wird im laufenden Jahr in regelmäßigen Abständen einen neu definierten Reportingkatalog erstellen, der diese Komponenten beinhalten wird. Darüber hinaus werden zusätzliche interne und externe Überwachungen und Evaluierungen in den Bereichen IT-Sicherheit, Fachsicherheit und Qualitätssicherung durchgeführt. Einmal jährlich erfolgt die Prüfung der versicherbaren Risiken und deren effektive Gestaltung in Form eines persönlichen Gesprächs anhand einer definierten Checkliste und von Beratungsunterlagen.

1.1.9.4 Segmente und wesentliche Standorte

Die bisherige Technologieplattform, bestehend aus µscan-, µsurf- und µsprint-Technologie, ist vertieft worden. Daraus werden die fünf Geschäftssegmente abgeleitet, basierend auf den vier Produktkategorien „Standard“, „Modular“, „Integration“ und „Business Solution“ sowie den Dienstleistungen.

Der Hauptsitz der NanoFocus AG in Oberhausen beheimatet alle Unternehmensbereiche einschließlich Stab und Vorstand. Zudem besteht ein Kundenzentrum in Ettlingen, ein Büro in München und die NanoFocus Inc. als Vertriebsgesellschaft in Glen Allen/Virginia (USA). Im Jahr 2006 war ein Showroom in Singapur eingerichtet worden, der von einem externen Mitarbeiter betreut wird.

Im süddeutschen Kundenzentrum im badischen Ettlingen in der Nähe von Karlsruhe sind 6 Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt Vertrieb, Service und Beratung tätig. Insbesondere Kunden aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz sowie den angrenzenden EU-Staaten werden von dort aus betreut. Ab 2010 hatte NanoFocus zudem erstmals eine Repräsentanz im Münchner Technologiezentrum. Anlass dazu ist die intensivere Betreuung der bestehenden μ sprint-Kunden.

I.1.9.5 Andere nicht finanzielle Leistungsindikatoren im Berichtsjahr 2010

Als nicht finanzielle Leistungsmerkmale sind hervorzuheben:

- ▶ Diverse wissenschaftliche Veröffentlichungen über die NanoFocus-Technologien.
- ▶ Einbindung des NanoFocus-Know-hows in Fachbücher und in zahlreiche wissenschaftliche Seminare.
- ▶ Mitarbeit in Fachgremien wie z. B. VDMA, IVAM oder SPECTARIS. Der ehemalige Vorstandsvorsitzende der NanoFocus AG, Herr Dr. Schreier, ist seit dem Geschäftsjahr 2008 als stellvertretender Vorstand im Fachverband Mikrotechnologie der VDMA tätig; seit 2010 ist er zudem als Berater für die NanoFocus AG und für den Fachverband IVAM als Rechnungsprüfer tätig.
- ▶ Integration von NanoFocus in größere strategische Projekte von Schlüsselkunden und Behörden.
- ▶ Bereitstellung von Kapazitäten zur Förderung von Doktoranden, Diplomanden, Studenten, Praktikanten und Lehrlingen.
- ▶ Die von NanoFocus entwickelten Produkte helfen, die öffentliche Sicherheit zu erhöhen. Gleichzeitig helfen sie, Ressourcen einzusparen und die Produktqualität zu verbessern.
- ▶ Durch die Nutzung der NanoFocus-Produkte können andere Unternehmen den Nano- und Mikrokosmos erforschen und für ihre Zwecke nutzbar machen. Damit werden Arbeitsplätze geschaffen und gesichert.
- ▶ Der Verkauf von bislang rund 600 NanoFocus-3D-Oberflächenanalysetools weltweit stärkt das Image als Ausrüster für die Mikro- und Nanotechnologie.
- ▶ NanoFocus-Technologien werden vielfach auch in Universitäten eingesetzt. Hieraus ergibt sich ein Multiplikatoreffekt für zukünftige wissenschaftliche Kunden.
- ▶ Zahlreiche international erteilte und angemeldete Schutzrechte und Patente (derzeit ca. 110 Stück): „NanoFocus“, „ μ surf“, „ μ scan“ und „ μ sprint“ sind eingetragene Warenzeichen.
- ▶ Fortlaufende Entwicklung neuer Patente und Schutzrechte.
- ▶ Mitarbeit der NanoFocus AG bei der Schaffung neuer Industriekennziffern (Normung).

Struktur einer Walze aus
der Druckindustrie.

I.2 Darstellung der Lage

I.2.1 Finanzlage	2010		2009		Veränderung TEUR
	TEUR	%	TEUR	%	
Vermögen					
Erweiterungsaufwendungen	0	0	25	0,3	-25
Immaterielle Anlagen	2.582	20,2	2.518	26,1	64
Sachanlagen	464	3,6	131	1,4	333
Finanzanlagen	125	1,0	125	1,3	0
Anlagevermögen	3.171	24,8	2.799	29,0	372
Vorräte	2.031	15,9	2.355	24,4	-324
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.964	23,2	2.472	25,6	492
Liquide Mittel	3.216	25,2	1.929	20,0	1.287
Umlaufvermögen	8.211	64,3	6.756	70,0	1.455
Rechnungsabgrenzungsposten	59	0,5	101	1,0	-42
Latente Steuern	1.325	10,4	0	0	1.325
Bilanzsumme	12.766	100,0	9.656	100,0	3.110
Kapital					
Gezeichnetes Kapital	2.795	22,0	2.474	25,6	321
Kapitalrücklage	5.774	45,2	4.810	49,8	964
Gewinnrücklage aus latenten Steuern	1.165	9,1	0	0	1.165
Verlust-/Gewinnvortrag	-514	-4,0	210	2,2	-724
Jahresfehlbetrag	-58	-0,5	-724	-7,5	666
Eigenkapital	9.162	71,8	6.770	70,1	2.392
Rückstellungen	193	1,5	275	2,8	-82
Verbindlichkeiten	3.251	25,5	2.558	26,5	693
Rechnungsabgrenzungsposten	3	0	53	0,5	-50
Passive latente Steuern	157	1,2	0	0	157
Fremdkapital	3.604	28,2	2.886	29,9	718
Bilanzsumme	12.766	100,0	9.656	100,0	3.110

	2010	2009	Veränderung	
	TEUR	TEUR	%	absolut
Vermögen				
langfristig gebundenes Vermögen	4.496	2.799	61	1.697
kurz-/mittelfristig gebundenes Vermögen	8.270	6.857	21	1.413
Bilanzsumme	12.766	9.656	32	3.110
Kapital				
langfristige Finanzierung	9.282	7.237	28	2.045
mittelfristige Finanzierung	1.920	1.027	87	893
kurzfristige Finanzierung	1.564	1.392	12	172
Bilanzsumme	12.766	9.656	32	3.110

Die in der Vermögensaufstellung zugrunde gelegten Fristigkeiten definieren sich wie folgt:

- ▶ < 1 Jahr = kurzfristig
- ▶ > 1 < 5 Jahre = mittelfristig
- ▶ > 5 Jahre = langfristig

Die Eigenkapitalquote ist auf hohem Niveau stabil und beträgt 71,8 %. Im kurzfristigen Bereich beträgt die Verbindlichkeitenfinanzierung aktuell 1.564 TEUR und liegt um 172 TEUR höher als im Vorjahr.

Die Bilanzsumme hat sich um 3.110 TEUR erhöht. Neben der deutlich verbesserten Geschäftslage im 4. Quartal 2010 ist dies im Wesentlichen die Folge der in 2010 durchgeführten Kapitalerhöhung, des erstmaligen Ansatzes latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorräte in Höhe von TEUR 1.325 sowie des erstmaligen Ansatzes selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte in Höhe von TEUR 487. Die beiden letzten Positionen resultieren aus der Inanspruchnahme der durch das Bilanzmodernisierungsgesetz (BilMoG) geschaffenen Aktivierungswahlrechte. Die Vorräte reduzierten sich um ca. 14 %. Dies ist größtenteils auf die Umgliederung von Vorführgeräten aus dem Vorrats- in das Anlagevermögen zurückzuführen, da diese Geräte künftig nur noch Demonstrations- bzw. Entwicklungstätigkeiten dienen sollen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen infolge der hohen Dezemberumsätze um 36 %. Die Lieferforderungen gegen die NanoFocus Inc. konnten dagegen um 82 TEUR auf 289 TEUR verringert werden.

Cashflow-Rechnung	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.871	1.480
Jahresergebnis	-58	-724
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Anlagevermögen und Erträge ohne Liquiditätswirkung	0	-4
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	615	537
Sonstige zahlungsunwirksame Geschäftsvorfälle	8	-9
Cashflow aus Umsatztätigkeit	565	-200
Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-464	86
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-19	-72
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	82	-186
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	0	6
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-618	-222
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-618	-216
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	1.285	784
Einzahlungen aus der Aufnahme von Investitionsdarlehen	1.000	0
Einzahlungen aus Finanzierungsleasing	0	267
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzierungsleasing	-59	-41
Auszahlungen aus der Tilgung von Investitionsdarlehen	-394	-214
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.832	796
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	1.296	394
Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderung des Fonds	0	-3
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	3.167	1.871

Der Finanzmittelbestand am Ende der Periode betrifft den Saldo aus Zahlungsmitteln (Kassenbestände, Schecks sowie Guthaben bei Kreditinstituten) in Höhe von 3.216 TEUR (Vorjahr: 1.929 TEUR) und jederzeit fälligen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 49 TEUR (Vorjahr: 58 TEUR).

In 2010 konnte nach dem Krisenjahr 2009 wieder ein positiver Cashflow aus der Umsatztätigkeit von 565 TEUR erzielt werden, da das um die Abschreibungen bereinigte Jahresergebnis deutlich positiv ausfiel. Die Differenz zum Vorjahr beträgt +765 TEUR.

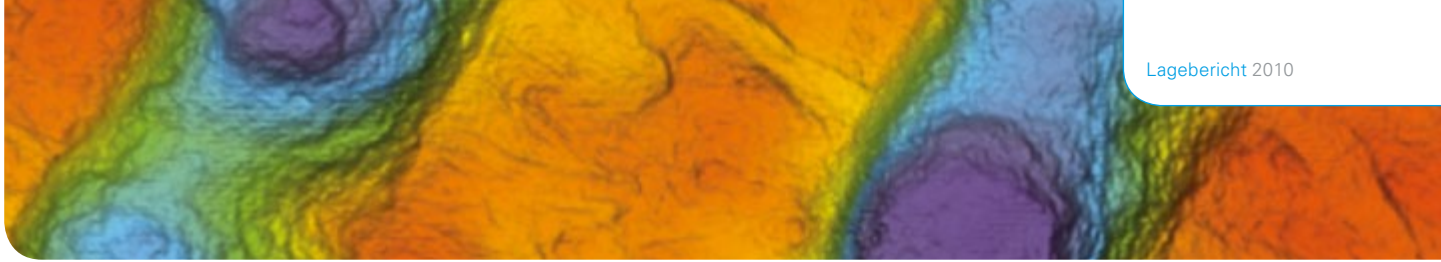
Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist mit 82 TEUR nur leicht positiv ausgefallen, da die offenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Stichtag durch das umsatzstarke 4. Quartal 2010 deutlich über dem Niveau von 2009 lagen.

Die Investitionstätigkeiten in Höhe von 618 TEUR betrafen neben Anschaffungskosten für Soft- und Hardware sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung insbesondere die Aktivierung eigener Entwicklungsleistungen in Höhe von 487 TEUR.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit liegt mit 1.832 TEUR um 1.036 TEUR über dem Vorjahresergebnis. Dies resultiert vor allem aus der erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung mit einem Kapitalzufluss in Höhe von 1.285 TEUR und der Aufnahme eines KfW-Konjunkturkredits in Höhe von 1.000 TEUR. Die Darlehenstilgungen schlugen mit 394 TEUR zu Buche.

Aus dem Sale & Lease Back der ERP-Software ergaben sich Zahlungen in Höhe von 59 TEUR.

Insgesamt ergibt sich zum 31. Dezember 2010 ein zum Vorjahr um 1.296 TEUR erhöhter Finanzmittelbestand von 3.167 TEUR.



Oberfläche von geprägtem Papier.

I.2.1.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Grundsatz und wichtigstes Ziel ist die nachhaltige Sicherung der Unternehmensexistenz durch Schaffung ausreichender Liquidität und einer guten Eigenkapitalausstattung. Weiterhin wichtig ist der Zugang zum öffentlichen Kapitalmarkt, um Wachstumschancen nutzen und nachhaltigen Cashflow generieren zu können. Eine angemessene Eigenkapitalrendite bzw. Umsatzrendite sind mittelfristige fest verankerte Unternehmensziele.

I.2.1.2 Finanzierungsmaßnahmen und -vorhaben

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Juli 2010 wurde das Genehmigte Kapital auf 1.237 TEUR erhöht und reduzierte sich nach einer teilweisen Ausschöpfung durch eine Bezugsrechtkapitalerhöhung in Höhe von 321 TEUR auf 915 TEUR. Im Januar 2010 wurde außerdem im Rahmen des KfW-Programms ein Konjunkturkredit in Höhe von 1.000 TEUR aufgenommen. Aufgrund dieser Kapital- und Finanzierungsmaßnahmen war die Finanzierungsstruktur in 2010 solide und wird für das in 2011 geplante Wachstum im Rahmen der Weiterentwicklung der neuen Produktlinie µsprint ausreichend sein.

Die Vorfinanzierung der Aufträge erfolgt zum größten Teil aus eigenen Mitteln, aber auch durch Anzahlungen in Höhe von bis zu 35 % des Kaufpreises. Etwaige betragsmäßig und zeitlich befristete Anzahlungsbürgschaften wurden durch Avale abgesichert.

Forderungsausfälle sind in 2010 wie bereits in der Vergangenheit nicht aufgetreten und werden auch zukünftig aufgrund der Erfahrungen nur eingeschränkt erwartet.

I.2.1.3 Investitionen

Die Investitionen lagen im planmäßigen Rahmen. Neben der Geschäftsausstattung waren Softwarelizenzen Schwerpunkte der Investitionen. Aufgrund der flachen Fertigungsstruktur ist die Investitionstätigkeit in der Produktion noch gering.

I.2.2 Ertragslage

	2010		2009		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	absolut	%
Umsatzerlöse	6.477	90,0	5.024	89,5	1.453	28,9
Bestandsveränderung	57	0,8	175	3,1	-118	-67,4
Sonstige Erträge	666	9,3	413	7,4	253	61,3
Gesamtleistung	7.200	100,0	5.612	100,0	1.588	28,3
Aktivierete Eigenleistung	459	6,4	0	0,0	459	
Materialaufwand	2.104	29,2	1.826	32,5	278	15,2
Personalaufwand	2.907	40,4	2.390	42,6	517	21,6
Andere Aufwendungen	1.961	27,2	1.501	26,7	460	30,6
EBITDA	687	9,5	-105	-1,9	792	
Abschreibungen	615	8,5	537	9,6	78	14,5
EBIT	72	1,0	-640	-11,4	712	
Finanzerträge	24	0,3	36	0,6	-12	-33,3
Finanzaufwendungen	157	2,2	118	2,1	39	33,1
Finanzergebnis	-133	-1,8	-82	-1,5	-51	62,2
Ergebnis vor Ertragsteuern	-61	-0,8	-724	-12,9	663	
Steuereergebnis	3	0,0	0	0,0	3	
Jahresergebnis	-58	-0,8	-724	-12,9	666	

Der Umsatz erhöhte sich infolge des konjunkturellen Anstiegs um ca. 29 %. Die in den sonstigen Erträgen von insgesamt 666 TEUR ausgewiesenen öffentlichen Fördermittel erhöhten sich planmäßig um 154 TEUR auf 542 TEUR.

Die Materialaufwandsquote in Relation zur Gesamtleistung konnte um ca. 3 Prozentpunkte verringert werden. Hauptgrund dafür waren stabile Einkaufspreise sowie der weitere Ausbau der Servicedienstleistungen, die somit ihren Anteil am Gesamtumsatz ausbauen konnten. Der Personalaufwand erhöhte sich absolut durch die Einstellung weiterer qualifizierter Mitarbeiter um 517 TEUR auf 2.907 TEUR. Durch den Anstieg der Gesamtleistung im Vergleich zum Vorjahr nahm die Personalaufwandsquote um ca. 2 Prozentpunkte ab. NanoFocus konnte das Geschäftsjahr 2010 mit einem positiven Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) von 72 TEUR und somit einer Steigerung um 712 TEUR zu 2009 abschließen. Das EBITDA stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Steuern	-61	-724
Abschreibungen	615	537
Finanzergebnis	-133	-82
EBITDA	687	-105

Damit ist das EBITDA in 2010 um 792 TEUR höher als im Vorjahr ausgefallen. Der Hauptgrund dafür ist primär der deutliche Umsatzanstieg.

Das Finanzergebnis sank durch die Inanspruchnahme des neuen KfW-Konjunkturkredits um 51 TEUR auf -133 TEUR.

Die Abschreibungen sind im Vergleich zum Vorjahr auf erhöhtem Niveau (+78 TEUR). Dies ist primär die Folge der Umgliederung der Entwicklungs- und Vorführgeräte von den Vorräten in das Anlagevermögen. Hauptbestandteil ist weiterhin die jährliche Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 350 TEUR.

Das Jahresergebnis ist um 666 TEUR auf -58 TEUR gestiegen.

II. Risikobericht

II.1 Risikomanagementsystem

Die NanoFocus AG ist ein international tätiges Technologieunternehmen und ist damit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Der Vorstand und die Mitarbeiter der NanoFocus AG sind sich bewusst, dass unternehmensbezogene Risiken und Chancen systematisch erfasst und beobachtet werden müssen. Eine kontinuierliche Risikoabschätzung ist seit Gründung des Unternehmens fester Bestandteil des Geschäftsführungsprozesses von NanoFocus, um das sich laufend ändernde Marktumfeld zu analysieren und Veränderungen der Geschäftsprozesse zu gewährleisten. Nach § 91 Abs. 2 AktG ist NanoFocus verpflichtet, ein Überwachungssystem einzurichten, mit dem Risiken, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können, früh erkannt werden.

II.1.1 Ziele des Risikomanagements

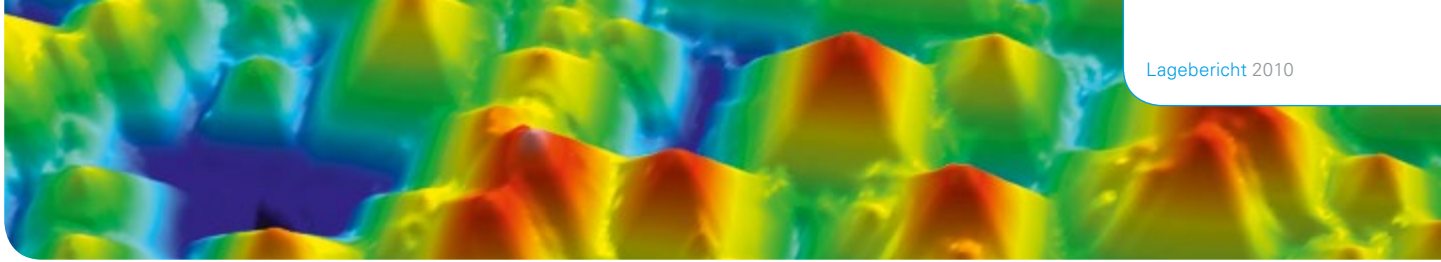
Ziele des Risikomanagements sind es, wesentliche Risiken frühzeitig zu erkennen und notwendige Maßnahmen einzuleiten.

Die Risiken werden hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Höhe identifiziert und bewertet. Es werden notwendige Maßnahmen zur Vermeidung bzw. Absicherung entwickelt oder das Restrisiko akzeptiert.

II.1.2 Aufbau des Risikomanagementsystems

In das Risikomanagement werden der Vorstand, die Abteilungsleiter, alle Mitarbeiter sowie als Kontrollorgan der Aufsichtsrat einbezogen.

Das Risikomanagement erfolgt durch regelmäßige Überwachung der identifizierten Risiken, ergänzt durch laufende Beobachtung relevanter Entwicklungen zur Identifikation von neuen Risiken sowie durch punktuelle Risikoanalysen.



Pyramidenstruktur auf einer Solarzelle.

Die systematische Verfolgung der Risikoentwicklung und Berichterstattung erfolgt in folgenden Controlling- und Berichtsinstrumenten:

- ▶ definierte Checklisten für internes Reporting
- ▶ monatliches Controlling (insbesondere Vertriebsrisiken, finanzielle Risiken, IT-Risiken), gegebenenfalls auch in kürzeren Intervallen
- ▶ externe Kommunikation (Lagebericht, Wertpapierprospekt, Reporting, Präsentationen, Corporate News, Geschäftsbericht)
- ▶ Verfolgung von relevanten Branchenberichten als Frühindikatoren und Benchmarks (VDMA, SPECTARIS, ZVEI, Konjunkturberichte, Berichte über Trendmärkte)
- ▶ jährlicher Versicherungsscheck – ergänzt um mandatierte externe Beratung

Die Überwachung der Risiken durch Informationen von Mitarbeitern erfolgt durch Interviews und interne regelmäßige Besprechungen in folgenden Gremien und mit den aufgeführten Kommunikationsmitteln:

- ▶ interner Newsletter
- ▶ Vorstandssitzungen
- ▶ monatliche Abteilungsleitermeetings
- ▶ vierteljährliche interne Betriebsversammlung
- ▶ jährliche Unternehmensplanung
- ▶ technische Beratung durch den wissenschaftlichen Beirat
- ▶ Versammlungen zu aktuellen unternehmenskritischen Themen

Die Risiken werden in den genannten Sitzungen des Vorstands mit den Fachbereichsleitern sowie den anderen genannten Gremien erörtert und beobachtet. Neben diesen regelmäßigen Terminen sind die einzelnen Vorstandsmitglieder sowie die Fachbereichsleiter verpflichtet, dem Vorstand im Bedarfsfall ad hoc über risikobehaftete Entwicklungen zu berichten. Alle Mitarbeiter sind unter anderem durch den Newsletter sensibilisiert, über die wesentlichen Entwicklungen in ihren Abteilungen sowie daraus resultierende Risiken regelmäßig zu berichten. Die punktuelle Untersuchung von Risiken erfolgt durch externe Gutachten und Prüfungen durch Dritte, z. B. Due-Diligence-Prüfungen im Rahmen von Finanztransaktionen, technische Gutachten, Industrie- und Analystenresearches, Personal- und Führungsaudits und juristische Gutachten.

Diese sind beim Vorstand verfügbar. Der Aufsichtsrat erhält monatlich eine Übersicht über die wesentlichen finanziellen Kennzahlen sowie im Bedarfsfall explizite Informationen zu Risiken oder Kennzahlen.

II.2 Risikoinventur

Die Identifikation und Verfolgung der vom Vorstand oder Aufsichtsrat der NanoFocus AG als wesentlich angesehenen Risiken erfolgt in einer Risikoinventur und wird laufend überwacht. Die umfassendste Risikoinventur fand im Zusammenhang mit der Wertpapierprospekterstellung im August 2006 statt. Die dort aufgelisteten Risiken sowie deren Bewertung bilden die Grundlage des aktuellen Risikomanagements. Zuvor erfolgte Risikomanagementprozesse und -dokumentationen sind in diese Risikoinventur eingeflossen. Im Rahmen der Unternehmensplanung 2011 wurde die Risikoinventur erneut durchgeführt.

Beurteilung der wesentlichen Risiken der Gesellschaft

NanoFocus hat in der Risikomatrix folgende aktuelle und mögliche wesentliche Risiken für das Unternehmen ermittelt:

- ▶ Risiken aus der Unternehmenstätigkeit: potenzieller Umsatzausfall, Geschäftsmodell
- ▶ Generelle Risiken aus der Vertriebstätigkeit
- ▶ Finanzierungsrisiko: Liquidität und Kosten
- ▶ Marktrisiko: Investitionsverhalten der Kunden
- ▶ Technologierisiko: Innovative Technikrends werden nicht erkannt, Produkte könnten technisch nicht mehr zeitgemäß sein

Beschreibung möglicher Risikointerdependenzen

Kunden verstärken und verzögern oft ihre Investitionsausgaben oder versuchen, reaktiv auf veränderte Geschäftsumfelder oder Märkte die Bestellungen zu stornieren oder zu verschieben. Denkbar ist auch eine vollständige Aufgabe der Investitionsabsicht. Dies kann zu Umsatzrückgängen und damit verbundenen Liquiditätsproblemen bei NanoFocus führen. Durch erhöhte Vertriebstätigkeit, den Ausbau des Vertriebsnetzes, neue Kampagnen, innovative Produkte und neue Zielmärkte versucht der Vertrieb, potenziellen Umsatzeinbußen aktiv entgegenzuwirken.

Zur Stärkung der Liquidität hat der Vorstand bereits in der Vergangenheit umfangreiche Maßnahmen ergriffen. Im Geschäftsjahr 2010 wurde durch umfangreiche Förderprojekte das Grundgeschäft stabilisiert. Weiterhin wurden durch eine durchgeführte Kapitalmaßnahme geplante Investitionen auf eine sichere Basis gestellt. Für die Zukunft wurden weitere alternative Finanzierungsquellen identifiziert und evaluiert bzw. weiter vorbereitet.

Bestandsgefährdende Risiken

Bestandsgefährdende Risiken können im Nachgang der weltweiten Wirtschaftskrise auftreten. Zwar haben sich insbesondere die Kennzahlen der Produktion deutlich erholt, allerdings kommen die Investitionsbudgets erst langsam zurück. Wir sehen aktuell eine weitere Erholung, die aber jederzeit durch globale Ereignisse verzögert oder unterbrochen werden kann.

Wenn sich Auftragseingänge verzögern, minimieren oder gar ganz ausfallen, können sich die fehlenden Umsatzerlöse und die damit zusammenhängenden Liquiditätsströme im ungünstigsten Fall so stark verringern, dass eine Bestandsgefährdung des Unternehmens auftreten kann. Eine Bestandsgefährdung des Unternehmens wird auf Basis der aktuellen Auftragslage als unwahrscheinlich eingeschätzt.

III. Chancenbericht

Technologische Marktführung

NanoFocus ist in einem Zukunftsmarkt mit großem Volumen und überproportionalem und signifikantem Wachstum gut positioniert. Bei der berührungslosen 3D-Oberflächenanalyse zählt das Unternehmen zu den führenden Ausrüstern weltweit. Es gibt durch die technologische Komplexität hohe Markteintrittsbarrieren für andere Unternehmen. Der aktuelle Technologievorsprung der NanoFocus AG beträgt nach wie vor geschätzte 3 bis 5 Jahre. Durch den Zukauf der SISCAN-Technologie aus dem Hause der Siemens AG hat sich die technische Führungsrolle im Bereich konfokaler und berührungsloser Messtechnik weiter verstärkt.

Großer Kundenstamm und umfangreiches Partnernetzwerk

Durch rund 600 verkaufte Geräte und eine Marktpräsenz von über 15 Jahren ist ein stabiler und großer Kundenstamm entstanden. Im Laufe der Zeit hat sich zudem ein umfangreiches Partnernetzwerk mit führenden Institutionen, Verbänden und Experten aus Forschung und Industrie entwickelt. Durch die Nutzung der guten Netzwerkmöglichkeiten mit Industrie und Forschungsinstituten wird der Wissenstransfer in das Unternehmen überproportional erhöht.

Gutes Markenimage – hohes Vertrauen

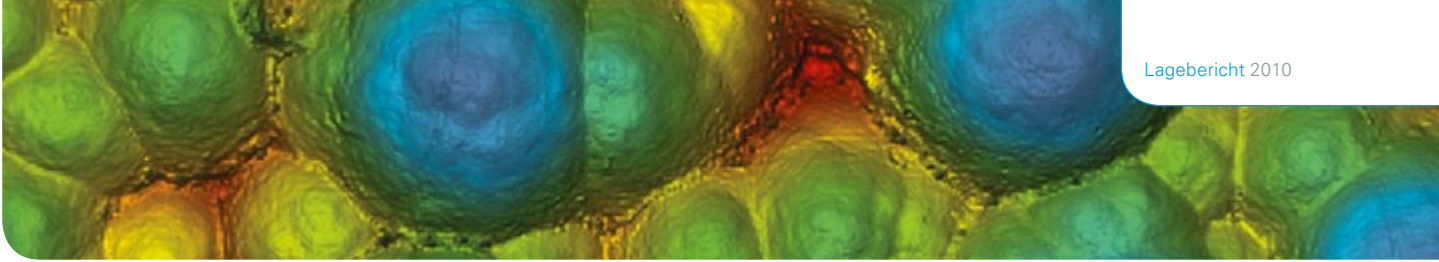
Die Aufnahme der Aktienkursnotierung im Jahr 2005 der NanoFocus AG, aber auch Präsentationen im In- und Ausland sowie Messeteilnahmen haben den Bekanntheitsgrad des Unternehmens weiter gesteigert. Die NanoFocus AG verfügt über ein außerordentlich gutes Markenimage. Die Chancen auf Verkäufe und Geschäftsanbahnungen ohne Vertriebsaktivitäten sind damit vorhanden. Hierdurch wird ein Grundgeschäft für NanoFocus gesichert.

Große Branchenstreuung

Durch die fragmentierten Absatz- und Beschaffungsmärkte kann NanoFocus mit branchenerfahrenen Partnern eine Vielzahl von Nischenmärkten und Spezialbranchen besetzen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann dies umsatzstabilisierend und existenzsichernd sein.

Finanzierungsmöglichkeiten durch Listing der Aktie

Durch die Einbeziehung in den Börsenhandel wurden die Voraussetzungen für weitere Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen. NanoFocus hat die Chance auf bankenunabhängige und großvolumigere Eigenkapitalfinanzierungen. Zudem kann im Rahmen von Mergers & Acquisitions die eigene Aktie als Akquisewährung eingesetzt werden. Damit besteht eine fortlaufende Option auf anorganisches Wachstum.



Messung einer Strukturwalze
für Feinbleche.

Leistungssteigerung durch Nanotechnologie

NanoFocus besitzt durch die Nutzung der physikalischen Welt der Nanotechnologie (optische Innovationen und elektronische Verbesserungen bis hin in den Nanometerbereich) selbst die Chance zur signifikanten Leistungssteigerung der eigenen Produkte.

Nutzung der Trendmärkte

Die Großindustrie hat starkes Interesse an dem Zielmarkt. Dadurch bestehen gute Möglichkeiten, mit namhaften internationalen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Hinzu kommt, dass die internationale Förderlandschaft für den Trendmarkt Nanotechnologie und Optoelektronik für die Wachstumsthemen Clean Tech, Solar und Medizintechnik hervorragend ist und kurz- bis mittelfristig genutzt werden kann.

100%-Qualitätsbewusstsein in der produzierenden Industrie

Die Trends zur Miniaturisierung, zu mehr Hightech-Entwicklungen und zur vollständigen Qualitätskontrolle sind gute Voraussetzungen, um das neue μ sprint-Geschäft international schnell auszubauen. Ebenfalls günstig sind die stark gestiegene Produktionsansprüche in der Ein- und Ausgangskontrolle.

Günstige gesetzliche Rahmenbedingungen

Das zunehmende Sicherheitsbewusstsein und die damit einhergehenden gesetzlichen Verschärfungen schaffen ideale wirtschaftliche Grundvoraussetzungen für einen überproportionalen Geräteabsatz im Bereich der „Fingerprint/Public-Safety“-Technologien. Die steigenden Ansprüche an optische 3D-Technologien kommen NanoFocus zugute.

IV. Prognosebericht

Die NanoFocus AG geht in der Unternehmensplanung von einem nachhaltigen, überproportionalen quantitativen und qualitativen Wachstum im kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont aus, wobei die nachfolgend aufgeführten Randbedingungen und Annahmen als Prognosegrundlage dienen.

Existenzgefährdende Risiken werden unter Voraussetzung weiterer vorbereiteter Finanzierungsmöglichkeiten derzeit nicht gesehen. Es bestehen allerdings die Risiken im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit. Sollten beispielsweise die antizipierten Parameter der Gesamtwirtschaft oder Einzelbranchen nicht zutreffen, kann die daraus resultierende Investitionsneigung nachlassen und den erwarteten Umsatz sowie die Kapitalzufuhr einschränken.

Im laufenden Geschäftsjahr bestehen insbesondere Risiken durch Nachläufer der Konjunktur- und Wirtschaftskrise, die für NanoFocus auch einen wirtschaftlich nachteiligen Effekt haben könnten. Den noch schwierig einzuschätzenden Investitionsgütermarkt und den aktuell ständig schwankenden volks- und finanzwirtschaftlichen Bedingungen begegnet NanoFocus weiterhin mit einer differenzierten Betrachtung in drei Szenarien (Real, Worst und Best Case). NanoFocus wird zeitnah auf Änderungen reagieren, wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtern und Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen sollten. Parallel werden auch kostenbewusst Möglichkeiten zur Aufstockung von Personal- oder Produktionskapazitäten evaluiert. Die Controllinginstrumente sind sowohl personell als auch strukturell etabliert und werden entsprechend weiter intensiviert, um sehr zeitnah Gegenmaßnahmen ergreifen zu können.

Bestehende Risiken durch neue technologische Entwicklungen, die das ganze Produktportfolio gefährden, werden als gering erachtet, da NanoFocus stets mit führenden wissenschaftlichen Instituten und Industriepartnern weltweit agiert und damit technologisch am Puls der Zeit bleibt. Beschaffungsrisiken werden durch mehrere Lieferanten für kritische Bauteile bzw. mögliche Eigenentwicklung und Fertigung begrenzt. Die Fertigung von größeren Aufträgen ist mit der geschaffenen Struktur gut möglich. Dezentrale Auftragsvergaben können die Risiken abmildern. In der Mikrobetrachtung stellt sich dies wie folgt dar:

1) Human Capital

- ▶ Gewinnung neuer Mitarbeiter in 2011
- ▶ attraktiver Arbeitgeber für qualifiziertes Personal
- ▶ interdisziplinäres Team für Innovationen

2) Produkte

- ▶ innovative Produkte
- ▶ strategische Ausrichtung in Wachstumsbranchen: Medizintechnik-, Solar-, Integration und Weiterentwicklung der μ sprint-Produktionsmesstechnik (neu)

3) Kundenstamm

- ▶ rund 600 Systeme platziert, 530 Kunden weltweit
- ▶ Mehrfachverkäufe und Schlüsselanwender

4) Finanzbasis

- ▶ Liquidität/Finanzierung für weiteres Wachstum vorhanden
- ▶ Börsenlisting (alternative Finanzierungsmöglichkeiten)

5) Unternehmensorganisation

- ▶ Prozesse, Controlling und ERP-System erfolgreich etabliert

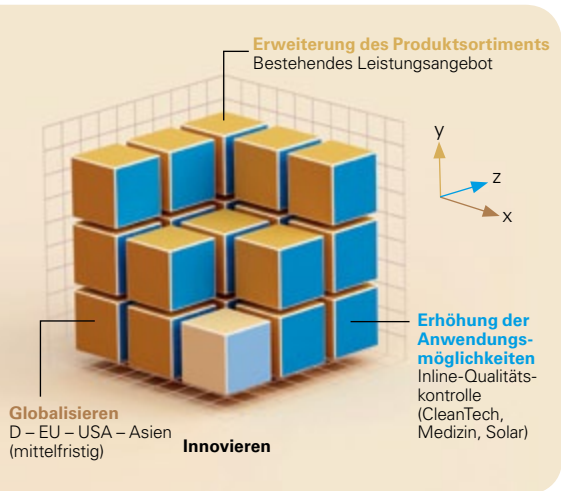


Abbildung: 3D-Wachstumsmodell der NanoFocus AG. Stand: 2011.

IV.1 Das Wachstumsmodell der NanoFocus AG

NanoFocus hat das Wachstumsmodell aus 2007 weiterentwickelt und das Konzept „3-Dimensionales Wachstum“ (3D-Wachstum) auch als Planungsgrundlage für das Jahr 2011 und die folgenden Jahre erstellt. Schwerpunkt und Kern des Modells ist der Innovationsansatz, der sich auf alle Achsen bzw. Ebenen auswirkt.

Das bestehende Leistungsangebot stellt den kurzfristigen Treiber des Geschäftsmodells dar (y-Achse).

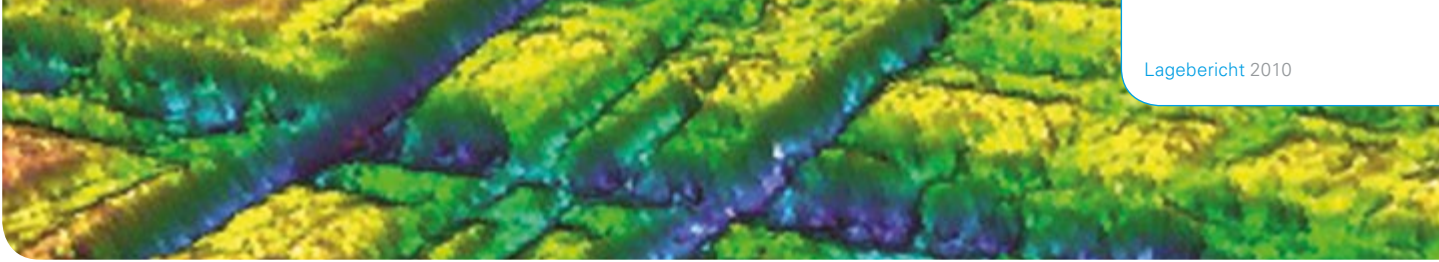
Der weltweite Vertrieb ist der mittelfristige Wachstumstreiber. Neben einer intensiveren Vertriebstätigkeit im deutschen Markt sollen europäische und ausgewählte internationale Märkte für die NanoFocus AG erweitert werden. Neben den Aktivitäten über die NanoFocus Inc. in den USA erhält Asien in diesem Expansionsprozess mittelfristig weiter eine größere Bedeutung. NanoFocus wird in allen Regionen das Geschäft sukzessive ausbauen (x-Achse).

Einen bedeutenden Wertschöpfungskanal stellt die z-Achse dar. Mit leistungssteigernden und effektiven Innovationen kommt NanoFocus weiter in den wachstums- und margenstarken betrieblichen Bereich der Produktion und Automation.

Den Zugang in diese Märkte bietet z. B. das Sensorgeschäft. NanoFocus liefert unter anderem Konfokalsensoren, die in große und hochwertige Maschinen integriert werden. Einen weiteren Eintritt generiert auch die neue Produktlinie μ print, die eine Inline-Produktionsüberwachung mit hoher Geschwindigkeit sicherstellt. Langfristig wird NanoFocus zusammen mit Industriepartnern die Entwicklung von Innovationen weiter vorantreiben. Wichtig dabei ist der OEM-Gedanke (Original Equipment Manufacturer). Als Hersteller fertiger Produkte betritt NanoFocus durch die Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern größere Wachstumsmärkte entlang der Wertschöpfungskette. Die Partner setzen beispielsweise Sensorkomponenten von NanoFocus zur Veredelung eigener Maschinen ein. Damit wird der Marktzugang indirekt, schnell und effektiv hergestellt und es werden auf kapitalchonende Weise neue Umsatzpotenziale erschlossen.

Wachstumstreiber werden folgende aktuelle Projekte sein:

- ▶ Medizintechnikprojekt | Automobilbereich – visuelle Wahrnehmung, 3D-Zylinderinspektion | Neue Techniken im Halbleitermarkt | Alternative Energien – Materialwirtschaft | Solarzulieferer/Solarzellenproduktion | Bildungspaket für BRIC-Staaten



3D-Struktur eines Motorzylinders.

IV.2 Kurzfristige Prognose

Die kurzfristige Prognose für das Geschäftsjahr 2011 liegt bei einem Umsatz von ca. 8 Mio. Euro. Der Gewinn pro Aktie (EPS) wird bei circa 0,21 Euro geplant; für das Jahresergebnis bedeutet dies eine Gewinnerwartung von ca. 580 TEUR. Der Umsatz für 2012 ist mit mindestens 8,5 Mio. Euro geplant. Das Ergebnis sollte 2012 nachhaltig positiv sein.

Ein strategischer Schwerpunkt für 2011/2012 bildet der kurz- bis mittelfristig wichtige Bereich der produktnahen Auftragsentwicklung für Großkunden (Outsourcing), verbunden mit dem Ziel, auch deren Produktion anschließend zu übernehmen oder alternativ durch Lizenzierung zu profitieren. Die Meilensteine der bestehenden Vertragsvereinbarungen mit langfristiger Ausrichtung wurden 2010 alle erfolgreich erfüllt und werden plangemäß weitergeführt. Daraus resultierend konnte NanoFocus einen Großauftrag für die Produktentwicklung aus der Medizintechnikbranche akquirieren. Dieser Auftrag ist Meilenstein einer langfristigen Roadmap, die für NanoFocus großes Umsatzpotenzial birgt. Folgeprojekte dieser neuen Sensorgeneration sind gestartet, wie z. B. ein Projekt im Bereich visuelle Wahrnehmung in der Automobilbranche.

Das wirtschaftliche Klima hat sich bereits im Berichtsjahr nach der internationalen Wirtschaftskrise verbessert und diese Erholungstendenz wird sich weiter fortsetzen. Insbesondere die auch für NanoFocus relevanten Branchen Automotive und Solar sollten davon profitieren.

Der Internetauftritt wird in 2011 komplett überarbeitet (Relaunch). NanoFocus wird sich auf 20 wichtigen Messen und zahlreichen Fachveranstaltungen der Mikro- und Nanotechnik präsentieren. Kundenworkshops sind wieder geplant. Auch in 2011 soll das Networking im Rahmen der Verbandsmitgliedschaften beim VDMA und dem Deutschen Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien e. V. (SPECTARIS) gepflegt werden.

IV.3 Mittelfristige Prognose

Die Produktplattform von NanoFocus ist durch die SISCAN-Übernahme weiter komplettiert worden. Als Lösungsanbieter im Bereich der berührungslosen optischen 3D-Qualitätssicherung auf konfokaler Basis bieten wir nun das komplette Sortiment für höchste Ansprüche. Vom Einsatz in Forschung und Entwicklung über die statistische Prozesskontrolle bis zur 100%-Prüfung mit höchsten Genauigkeiten ist NanoFocus der führende Innovator in diesem Bereich und hat durch eine große Wertschöpfungskette zahlreiche betriebswirtschaftliche Realooptionen. Dies bedeutet: Vom Entwicklungsauftrag für Großkonzerne über standardisierten Geräteverkauf, OEM-Geschäft, Komponentenfertigung, komplexe Beratungsleistung bis hin zur Individuallösung hat NanoFocus

Möglichkeiten der betriebswirtschaftlichen Nutzung und Verwertung. Dieses Dienstleistungssortiment und das bestehende Produktportfolio sind eine starke Positionierung im Wettbewerb.

Die bisher favorisierte internationale Vermarktung durch starke Fokussierung auf weltweite Reseller für standardisierte NanoFocus-Produkte wird mittelfristig nur noch wenig Bedeutung für NanoFocus haben. Vielmehr wird NanoFocus mit Vertragshändlern zusammenarbeiten, die über eine große Marktexpertise und entsprechende Branchen- und Kundenkenntnisse verfügen. Nach wie vor wird die internationale Kundenbetreuung wichtig sein. Diese wird in ausgewählten Ländern und Regionen verstärkt.

Wir sehen uns mit der veränderten internationalen Ausrichtung besser als bisher positioniert und erwarten mittelfristig eine gute und profitable Unternehmensentwicklung.

IV.4 Langfristige Prognose

Der langfristige Zeithorizont der NanoFocus AG orientiert sich primär am beschriebenen „3D-Wachstumsmodell“. Die konsequente Umsetzung dieses Modells bestimmt das langfristige Handeln von NanoFocus. Das Eindringen neuer Wettbewerber bzw. die Ausbreitung bestehender Wettbewerber wird durch den hohen Innovationsgrad der NanoFocus AG verhindert.

NanoFocus konzentriert sich auf das Kerngeschäft der innovativen Produktentwicklung und strebt nachhaltiges, überproportionales Wachstum durch nahe, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Industriekunden an. Technologische Innovation, Kompetenzvielfalt zur Lösung komplexer technischer Aufgabenstellungen und Flexibilität bleiben die maßgeblichen Treiber und Erfolgsfaktoren der NanoFocus AG.

IV.5 Branchenausblick

NanoFocus positioniert sich als Ausrüster im Mikro- und Nanometerbereich mit patentierten 3D-Oberflächenanalysetools. Das Unternehmen profitiert von den Wachstumsmärkten in der Optoelektronik. Innovative Unternehmen und Institutionen, die in Labor und Produktion mit dem Trend der Miniaturisierung bis in den Nanometerbereich tätig sind, beflügelt dies. NanoFocus strebt als leistungsfähiger Systempartner die Technologie- und Marktführerschaft in ausgewählten Marktsegmenten an.

V. Nachtragsbericht

Das neue Geschäftsjahr ist planmäßig gestartet. Der Umsatz im 1. Quartal 2011 hat sich im Vergleich zu dem von der Wirtschaftskrise geprägten Vorjahreszeitraum ungefähr verdoppelt. Der Auftragseingang liegt in diesem Zeitraum um 15 % über dem Niveau von 2010. Zudem sind neue und größere Projekte, insbesondere auch im Geschäftsbereich μ sprint, in der Verhandlung und derzeit keine Verschiebungen erkennbar. Erste größere Aufträge aus dem Solarbereich wurden akquiriert. Auch aus dem Automobilbereich sind nach sehr verhaltener Investitionsbereitschaft in den letzten beiden Jahren schon Aufträge gewonnen worden.

VI. Forschung und Entwicklung

Der Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) hat für NanoFocus strategische Bedeutung. Dies gilt insbesondere für die eigene F&E-Abteilung, die dem Unternehmen die technologische Marktführerschaft und Wegbereiterfunktion auf Dauer garantiert. Die zielgerichtete Zusammenarbeit mit öffentlichen Institutionen und Schlüsselkunden sichert den Zugriff auf neues Wissen und schafft Akzeptanz im Hinblick auf die wirtschaftliche Verwertbarkeit der Ergebnisse.

Im Vordergrund der NanoFocus-F&E-Aktivitäten stehen Entwicklungen zur Leistungssteigerung der Produkte, zur bedarfsgerechten Anwendung durch den Kunden sowie zur Kostenreduktion der Fertigung.

Die Aufwendungen für F&E liegen bei NanoFocus konstant zwischen 15 % und 20 %, bezogen auf den Gesamtumsatz (primär Personalkosten und Softwareentwicklungskosten). Im abgelaufenen Geschäftsjahr ergibt sich eine F&E-Quote vom Umsatz von 18,3 %.

In 2010 wurden erneut bedeutende Innovationsvorhaben durchgeführt bzw. abgeschlossen.

VII. Zweigniederlassungsbericht

Die hundertprozentige Tochtergesellschaft NanoFocus Inc. mit Sitz in Glen Allen/Virginia (USA) wurde im Jahr 2005 gegründet.

In Ettlingen besteht seit dem Jahr 2001 eine Betriebsstätte, in München wurde im Geschäftsjahr 2010 eine Serviceniederlassung eröffnet.

Mit der NanoFocus Materialtechnik GmbH besteht ein exklusiver Lizenzvertrag.

Oberhausen, den 4. April 2011
Der Vorstand



Jürgen Valentin



Marcus Grigat



Joachim Sorg

Finanzinfos 2010

Bilanz Aktiva ▶76 | Bilanz Passiva ▶77 | Gewinn- und Verlustrechnung ▶78
Kapitalflussrechnung ▶79 | Vermögenslage, Kapital ▶80
Eigenkapitalveränderungsrechnung ▶81

Anhang ▶82
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers ▶98
Rechtliche Grundlagen ▶99

Bilanz Aktiva

	31.12.2010		Veränderung		31.12.2009
	EUR	%	absolut	EUR	
A. Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	0,00	-100,00	-25.450,12	25.450,12	
B. Anlagevermögen	3.171.264,12			2.799.083,85	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Lizenzen	350.128,02	-17,42	-73.873,98	424.002,00	
2. Geschäfts- oder Firmenwert	1.744.730,00	-16,67	-348.946,00	2.093.676,00	
3. Selbstgeschaffene gewerbliche Schutzrechte, ähnliche Rechte und Werte	486.826,84		486.826,84	0,00	
	2.581.684,86			2.517.678,00	
II. Sachanlagen					
1. Technische Anlagen und Maschinen	305.263,12	k/a	282.990,00	22.273,12	
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	159.384,96	46,56	50.633,53	108.751,43	
	464.648,08			131.024,55	
III. Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	124.931,18	0,00	0,00	124.931,18	
C. Umlaufvermögen	8.211.226,77			6.756.163,20	
I. Vorräte					
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	919.103,83	-3,89	-37.214,53	956.318,36	
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	347.632,58	-6,52	-24.234,77	371.867,35	
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	763.934,16	-25,57	-262.424,56	1.026.358,72	
	2.030.670,57			2.354.544,43	
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände					
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.585.926,10	25,74	529.412,40	2.056.513,70	
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	238.363,83	5,14	11.659,35	226.704,48	
3. Sonstige Vermögensgegenstände	140.662,68	-25,58	-48.346,66	189.009,34	
	2.964.952,61	19,93	492.725,09	2.472.227,52	
III. Wertpapiere					
Sonstige Wertpapiere					
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	3.215.603,59	66,66	1.286.212,34	1.929.391,25	
D. Rechnungsabgrenzungsposten	58.843,27	-41,51	-41.754,66	100.597,93	
E. Aktive latente Steuern	1.325.000,00		1.325.000,00	0,00	
	12.766.334,16	32,21	3.110.489,18	9.655.844,98	

	31.12.2010		Veränderung		31.12.2009
	EUR	%	absolut		EUR
A. Eigenkapital					
I. Gezeichnetes Kapital	2.794.816,00	13,0	321.293,00		2.473.523,00
II. Kapitalrücklage	5.774.118,46	20,0	963.879,00		4.810.239,46
III. Gewinnrücklage aus latenten Steuern	1.165.000,00		1.165.000,00		0,00
IV. Gewinn-/Verlustvortrag	-571.589,77	11,2	-57.557,94		-514.031,83
	9.162.344,69	35,34	2.392.614,06		6.769.730,63
B. Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen	0,00		0,00		0,00
C. Rückstellungen					
Sonstige Rückstellungen	192.654,19	-29,87	-82.069,01		274.723,20
D. Verbindlichkeiten					
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.244.675,30	39,78	638.786,97		1.605.888,33
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	82.500,00	0,00	0,00		82.500,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	543.051,07	59,82	203.268,85		339.782,22
4. Sonstige Verbindlichkeiten	381.235,55	-28,13	-149.250,75		530.486,30
	3.251.461,92	27,08	692.805,07		2.558.656,85
E. Rechnungsabgrenzungsposten	2.750,00	100,00	-49.984,30		52.734,30
F. Passive latente Steuern	157.123,36		157.123,36		0,00
	12.766.334,16	32,21	3.110.489,18		9.655.844,98

Gewinn- und Verlustrechnung

	31.12.2010	Veränderung		31.12.2009
	EUR	%	absolut	EUR
1. Umsatzerlöse	6.476.799,19	28,9	1.452.850,03	5.023.949,16
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	57.515,46	-67,1	-117.077,05	174.592,51
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	459.026,84		459.026,84	0,00
4. Sonstige betriebliche Erträge	666.261,91	61,3	253.164,76	413.097,15
5. Materialaufwand	2.103.838,89	15,2	277.913,83	1.825.925,06
davon a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	2.011.294,87	15,7	273.618,08	1.737.676,79
davon b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	92.544,02	4,9	4.295,75	88.248,27
6. Personalaufwand	2.907.375,54	21,7	517.792,67	2.389.582,87
davon a) Löhne und Gehälter	2.488.173,52	20,7	427.094,55	2.061.078,97
davon b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	419.202,02	27,6	90.698,12	328.503,90
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	614.950,36	14,6	78.166,07	536.784,29
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.956.103,31	30,4	456.346,42	1.499.756,89
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	24.092,72	-33,5	-12.130,94	36.223,66
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	157.368,30	33,2	39.230,21	118.138,09
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-55.940,28	-92,3	666.384,44	-722.324,72
12. Außerordentliche Aufwendungen	0		0,00	0
13. Außerordentliches Ergebnis	0		0,00	0
14. Neutrale Erträge	0,00		0,00	0
15. Neutrale Aufwendungen	-1.966,52		-1.966,52	0
16. Steuerergebnis	348,86	-118,0	2.289,86	-1.941,00
davon a) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0		0,00	0
davon b) Sonstige Steuern	348,86	-118,0	2.289,86	-1.941,00
17. Jahresfehlbetrag	0		0,00	0
18. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0		0,00	0
19. Bilanzgewinn /-verlust	-57.557,94	-92,1	666.707,78	-724.265,72

	30.12.2010	Veränderung	31.12.2009
	TEUR	absolut	TEUR
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.871	391	1.480
Jahresergebnis	-58	666	-724
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Anlagevermögen wesentliche Aufwendungen und Erträge ohne Liquiditätswirkung	0	4	-4
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	615	78	537
Sonstige zahlungsunwirksame Geschäftsvorfälle	8	17	-9
Cashflow aus Umsatztätigkeit	565	765	-200
Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-464	-550	86
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-19	53	-72
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	82	268	-186
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	0	-6	6
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-618	-396	-222
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-618	-402	-216
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	1.285	501	784
Einzahlungen aus der Aufnahme von Investitionsdarlehen	1.000	1.000	0
Einzahlungen aus Finanzierungsleasing	0	-267	267
Auszahlung aus der Tilgung von Tilgung von Finanzierungsleasing	-59	-18	-41
Auszahlungen aus der Tilgung von Investitionsdarlehen	-394	-180	-214
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.832	1.036	796
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	1.296	902	394
Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderung des Fonds	0	3	-3
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	3.167	1.296	1.871

Vermögenslage, Kapital

	31.12.2010	Veränderung		31.12.2009
	EUR	%	absolut	EUR
Vermögen				
Erweiterungsaufwendungen	0,00	-100,0	-25.450,12	25.450,12
Immaterielle Anlagen	2.581.684,86	2,5	64.006,86	2.517.678,00
Sachanlagen	464.648,08	254,6	333.623,53	131.024,55
Finanzanlagen	124.931,18	0,0	0,00	124.931,18
Anlagevermögen	3.171.264,12	13,3	372.180,27	2.799.083,85
Vorräte	2.030.670,57	-13,8	-323.873,86	2.354.544,43
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.964.952,61	19,9	492.725,09	2.472.227,52
Wertpapiere	0,00		0,00	0,00
Liquide Mittel	3.215.603,59	66,7	1.286.212,34	1.929.391,25
Rechnungsabgrenzungsposten	58.843,27	-41,5	-41.754,66	100.597,93
Aktive latente Steuern	1.325.000,00		1.325.000,00	0,00
Umlaufvermögen*	8.211.226,77	21,5	1.455.063,57	6.756.163,20
Bilanzsumme	12.766.334,16	32,2	3.110.489,18	9.655.844,98
Kapital				
Gezeichnetes Kapital	2.794.816,00	13,0	321.293,00	2.473.523,00
Kapitalrücklage	5.774.118,46	20,0	963.879,00	4.810.239,46
Gewinnrücklage aus latenten Steuern	1.165.000,00		1.165.000,00	0,00
Gewinn-/Verlustvortrag	-514.031,83		-724.265,72	210.233,89
Bilanzgewinn/-verlust	-57.557,94		666.707,78	-724.265,72
Eigenkapital	9.162.344,69	35,3	2.392.614,06	6.769.730,63
Sonderposten für Investitionszulagen	0,00		0,00	0,00
Rückstellungen	192.654,19	-29,9	-82.069,01	274.723,20
Verbindlichkeiten	3.251.461,92	27,1	692.805,07	2.558.656,85
Rechnungsabgrenzungsposten	2.750,00	-94,8	-49.984,30	52.734,30
Passive latente Steuern	157.123,36		157.123,36	0,00
Fremdkapital	3.603.989,47	24,9	717.875,12	2.886.114,35
Bilanzsumme	12.766.334,16	32,2	3.110.489,18	9.655.844,98

* = Umlaufvermögen (ohne RAP und ohne latente Steuern)

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Bilanz-gewinn/ verlust	Eigenkapital
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Eigenkapital per 01.01.2010	2.473.523,00	4.810.239,46	0,00	-514.031,83	6.769.730,63
Gewinnrücklagen (Umstellung BilMoG 01.01.2010)			1.165.000,00		1.165.000,00
Barkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 29.11.2010	321.293,00	963.879,00			1.285.172,00
Jahresergebnis				-57.557,94	-57.557,94
Eigenkapital per 31.12.2010	2.794.816,00	5.774.118,46	1.165.000,00	-571.589,77	9.162.344,69

Allgemeines

Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2010 wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) in der Fassung des am 25. Mai 2009 in Kraft getretenen Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) aufgestellt. Die NanoFocus AG hat das Wahlrecht gemäß Art. 66 Abs. 3 Satz 6 EGHGB nicht in Anspruch genommen und die Vorschriften des BilMoG dementsprechend im Geschäftsjahr 2010 erstmalig angewandt. Die Vorjahreswerte wurden aufgrund der Erstanwendung des BilMoG nicht angepasst.

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne von § 267 Abs. 1 HGB.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

NanoFocus unterliegt als Gesellschaft, die im Entry Standard als Teilbereich des Freiverkehrs an der Frankfurter Wertpapierbörse in den Handel einbezogen ist, nicht den Angabepflichten für börsennotierte Gesellschaften. NanoFocus hat den Anhang um verschiedene freiwillige Angaben ergänzt, die nur für börsennotierte Gesellschaften verpflichtend sind, um die Transparenz zu erhöhen. Hinsichtlich des Lageberichtes (§ 264 Abs. 1 Satz 3 und 4 HGB) und der Prüfung des Jahresabschlusses (§ 316 Abs. 1 Satz 1 HGB) verzichtet NanoFocus auf die größenabhängigen Erleichterungen. Des Weiteren veröffentlicht NanoFocus auf freiwilliger Basis eine Corporate-Governance-Erklärung (Homepage) und die individuellen Vorstandsgehälter.

Für den Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2010 ist das Gliederungsschema der §§ 266 und 275 HGB für große Kapitalgesellschaften zugrunde gelegt worden.

Aufgrund elektronischer Rechenhilfen können sich bei den Angaben in TEUR Rundungsdifferenzen ergeben. Eurobeträge werden gerundet ohne Nachkommastellen angegeben.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Nach § 269 HGB konnten Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes bis zur verpflichtenden Anwendung der Vorschriften des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) als Bilanzierungshilfe aktiviert werden. Die Abschreibung der vorhandenen Position erfolgt seit 2007 über vier Jahre.

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Soweit bei der Herstellung zur betriebsbereiten Nutzung wesentliche interne Aufwendungen anfallen, werden diese zu Standardkostensätzen als Anschaffungsnebenkosten berücksichtigt. Als Nutzungsdauer werden grundsätzlich 3 Jahre zugrunde gelegt, wenn sich nicht ein abweichender Zeitraum, z. B. aufgrund der Laufzeit eines Patents, ergibt. Individuell für Zwecke von NanoFocus erstellte Software, ERP-Software sowie umfangreiche Steuerungssoftware wird entsprechend der erwarteten Nutzungsdauer über 3 bis 5 Jahre abgeschrieben. Die im Zusammenhang mit dem von der Siemens Electronics Assembly Systems GmbH

& Co. KG übernommenen SISCAN-Geschäftszweig aktivierten Schutzrechte und Softwareprogramme werden über einen Zeitraum von 10 Jahren abgeschrieben. Der Abschreibungsdauer des Firmenwertes liegt ein Lebenszyklus der im Rahmen der Verschmelzung mit der OM Engineering GmbH in 2001 erworbenen Technologie von 20 Jahren zugrunde. Anhaltspunkt hierfür sind auch die Mindestlaufzeiten der zugehörigen Patente. Aus Vorsichtsgründen wurde ein Abschlag von 5 Jahren vorgenommen und dem Firmenwert eine planmäßige Nutzungsdauer von 15 Jahren zugrunde gelegt. Soweit eine dauernde Wertminderung vorliegt, werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Forschungskosten werden im Jahr ihrer Entstehung erfolgswirksam erfasst. Auf bestimmte Projekte entfallende Entwicklungskosten werden als selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert, wenn sicher ist, dass die Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes technisch realisierbar ist und aus der Vermarktung zukünftige Überschüsse entstehen. Die aktivierten Entwicklungskosten werden über den Zeitraum abgeschrieben, in dem zukünftige Erlöse aus dem zugehörigen Entwicklungsprojekt erwartet werden. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase. Dies ist der Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Da eine Aktivierung der selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände in der Steuerbilanz unzulässig ist, entsteht gegenüber der Handelsbilanz eine temporäre Differenz, die sich innerhalb der geschätzten Nutzungsdauer auflösen

wird. Auf diese Differenz werden passive latente Steuern abgegrenzt. Im Geschäftsjahr 2010 fielen Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von insgesamt 1.187 TEUR an. Hiervon wurde ein Betrag von 487 TEUR unter den selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen aktiviert.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt. In die Herstellungskosten der selbst erstellten Anlagen werden die direkt zurechenbaren Kosten einbezogen. Die Abschreibungen werden beim beweglichen Anlagevermögen überwiegend linear vorgenommen; die Nutzungsdauer beträgt bei technischen Anlagen und Maschinen 4 bis 8 Jahre, bei anderen Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung 3 bis 10 Jahre. Geringwertige Anlagegüter zwischen 150 und 1.000 Euro werden in einem Sammelkonto zusammengefasst und linear über 5 Jahre abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis 150 Euro werden im Jahr ihres Zugangs in voller Höhe aufwandswirksam erfasst.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden erstmalig Messsysteme mit einem Buchwert von 344 TEUR, die für die Entwicklungsarbeit und für Demonstrationszwecke benötigt werden, aus den Fertigerzeugnissen in das Anlagevermögen (technische Anlagen und Maschinen) umgebucht. Die Messsysteme werden unter Berücksichtigung des Herstellungsdatums seit dem 1. Januar 2010 linear über eine Nutzungsdauer von 8 Jahren abgeschrieben.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips angesetzt. Die NanoFocus Materialtechnik GmbH verfügt über zukunftsweisende Patente zur sog. Phasenmikroskopie, mit deren Hilfe die Grenzen des Lichts egalisiert werden können.

Soweit der nach vorstehenden Grundsätzen ermittelte Wert von Gegenständen des Anlagevermögens über dem Wert liegt, der ihnen am Abschlussstichtag beizulegen ist, wird dem durch außerplanmäßige Abschreibungen oder Wertberichtigungen Rechnung getragen. Soweit die Gründe für in Vorjahren vorgenommene Abschreibungen nicht mehr bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bei Anwendung zulässiger Bewertungsvereinfachungsverfahren oder zu niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt. In die Herstellungskosten werden alle direkt zurechenbaren Kosten sowie die Fertigungs- und Materialgemeinkosten einbezogen.

Bei den Forderungen werden erkennbare Einzelrisiken durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch eine Pauschalwertberichtigung der Forderungen ausreichend Rechnung getragen.

Bei den latenten Steuern wird gemäß § 274 HGB eine Abgrenzung für die voraussichtlichen zukünftigen Steuerbelastungen und Steuerentlastungen aufgrund handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede gebildet. Latente Steuerschulden werden auf alle zukünftig zu

Erläuterungen zur Bilanz

versteuernde temporäre Differenzen gebildet. Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede und nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass das zu versteuernde Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge verwendet werden können. Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert bzw. erhöht, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch voraussichtlich verwendet werden kann. Latente Steueransprüche werden somit nur in dem Umfang angesetzt, in dem die Realisierung des zukünftigen wirtschaftlichen Vorteils wahrscheinlich ist. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden nicht miteinander saldiert.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen im Hinblick auf ihren Erfüllungsbetrag.

Die übrigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden zu Erfüllungsbeträgen bilanziert.

Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung werden zum Bilanzstichtag mit dem Devisenmittelkurs umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden in Fremdwährung erfasste Vermögenswerte höchstens mit ihren Anschaffungskosten angesetzt; nicht realisierte Gewinne werden bei langfristigen Fremdwährungsposten nicht erfasst.

1 Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes

Hinsichtlich der Entwicklung der Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes sowie des Anlagevermögens, ausgehend von den historischen Anschaffungskosten, verweisen wir auf den unter Punkt 2 dargestellten Anlagenspiegel.

Als Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes waren Kosten für externe Messungen, Beratungs- und Ingenieurleistungen für technologische Konzepte im Bereich von Nano-Maschinen ausgewiesen. NanoFocus hat gemäß § 269 HGB a. F. die aktivierten Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes fortgeführt. Die Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes wurden im Jahr 2010 vollständig abgeschrieben.

2 Anlagenspiegel 31.12.2010

	Anschaffungskosten	
	Stand 01.01.2010	Umbuchungen
I. Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes	101.800,00	0,00
II. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Lizenzen/Software	893.246,23	0,00
2. Geschäfts- oder Firmenwert	5.234.190,22	0,00
3. Selbstgeschaffene gewerbliche Schutzrechte, ähnliche Rechte und Werte	0,00	0,00
Summe immaterielle Vermögensgegenstände	6.127.436,45	0,00
III. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	113.417,40	0,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	745.488,23	0,00
Summe Sachanlagen	858.905,63	0,00
IV. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	124.931,18	0,00
Summe Finanzanlagen	124.931,18	0,00
Gesamt	7.213.073,26	0,00

Anschaffungskosten		Abschreibungen						Buchwert		
Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2010	Afa-Stand 01.01.2010	Umbuchungen	Zuführung	Auflösung	Afa-Stand 31.12.2010	Stand 31.12.2010	Stand 31.12.2009	
0,00	0,00	101.800,00	76.349,88	0,00	25.450,12	0,00	101.800,00	0,00	25.450,12	
42.794,81	0,00	936.041,04	469.244,23	0,00	116.668,79	0,00	585.913,02	350.128,02	424.002,00	
0,00	0,00	5.234.190,22	3.140.514,22	0,00	348.946,00	0,00	3.489.460,22	1.744.730,00	2.093.676,00	
486.826,84	0,00	486.826,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	486.826,84	0,00	
529.621,65	0,00	6.657.058,10	3.609.758,45	0,00	465.614,79	0,00	4.075.373,24	2.581.684,86	2.517.678,00	
359.274,79	0,00	472.692,19	91.144,28	0,00	76.284,79	0,00	167.429,07	305.263,12	22.273,12	
98.234,19	0,00	843.722,42	636.736,80	0,00	47.600,66	0,00	684.337,46	159.384,96	108.751,43	
457.508,98	0,00	1.316.414,61	727.881,08	0,00	123.885,45	0,00	851.766,53	464.648,08	131.024,55	
0,00	0,00	124.931,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	124.931,18	124.931,18	
0,00	0,00	124.931,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	124.931,18	124.931,18	
987.130,63	0,00	8.200.203,89	4.413.989,41	0,00	614.950,36	0,00	5.028.939,77	3.171.264,12	2.799.083,85	

3 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

In den Forderungen gegen das verbundene Unternehmen NanoFocus Inc. sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 289 TEUR enthalten. Des Weiteren bestehen Forderungen gegen NanoFocus Inc. mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von 238 TEUR (Darlehen und Zinsen).

Die Rechnungsabgrenzungsposten weisen ein Disagio in Höhe von 10 TEUR (Vorjahr: 12 TEUR) auf.

4 Latente Steuern

Durch die Anwendung des BilMoG werden im Geschäftsjahr 2010 erstmalig aktive latente Steuern in Höhe von 1.325 TEUR ausgewiesen. Dabei wurden zum 1. Januar 2010 die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 1.165 TEUR erfolgsneutral in die Gewinnrücklagen eingestellt. Bis zum 31. Dezember 2010 erhöhten sich die aktiven latenten Steuern aufgrund gestiegener Ergebnisprognosen um 160 TEUR. Die Erhöhung wurde als Steuerertrag unter den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erfasst. Für die Berechnung der latenten Steuern wurde ein Gesamtsteuersatz von 32,28% zugrunde gelegt. Bei diesem Gesamtsteuersatz wurden der Körperschaftssteuersatz mit 15 % und der Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer berücksichtigt. Bei der Gewerbesteuer wurden ein Gewerbesteuermessbetrag von 3,5 % und ein Hebesatz von 470 % für die Stadt Oberhausen verwendet.

Die aktiven und passiven latenten Steuern stellen sich wie folgt dar:

	2010		
	Temporäre Differenz	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern
Steuerlich nutzbare Verlustvorträge			
– Körperschaftssteuer	4.029	638	
– Gewerbesteuer	4.179	687	
Aktivierte Entwicklungskosten	487		157

5 Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital beträgt 2.794.816 Euro und ist aufgliedert in 2.794.816 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem Gegenwert von umgerechnet je 1,00 Euro. Das gezeichnete Kapital hat sich im Geschäftsjahr infolge einer Kapitalerhöhung durch Ausnutzung des genehmigten Kapitals wie folgt entwickelt:

	Euro	Anzahl
Stand: 1. Januar 2010	2.473.523	2.473.523
Barkapitalerhöhung	+ 321.293	+ 321.293
Stand: 31. Dezember 2010	2.794.816	2.794.816

6 Angaben zu ausschüttungsgesperrten Beträgen

Aus der Aktivierung der Entwicklungskosten als selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand sowie der Aktivierung latenter Steuern ergibt sich, nach Abzug der passiven latenten Steuern in Höhe von 157 TEUR, ein nicht zur Ausschüttung verfügbarer Betrag von insgesamt 1.061 TEUR. Hiervon entfallen 330 TEUR auf selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte und 731 TEUR auf aktive latente Steuern.

7 Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Juli 2010, bis zum 13. Juli 2015 mit der Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, jedoch höchstens um bis zu insgesamt 1.236.761 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2010). Das Genehmigte Kapital 2010 besteht nach teilweiser Ausschöpfung noch in Höhe von 915.468 TEUR.

Die NanoFocus AG hat im Geschäftsjahr 2010 eine Bezugsrechtkapitalerhöhung abgeschlossen. Bei deutschen und internationalen Investoren wurden 321.293 Aktien mit Gewinnanteilberechtigung ab dem 1. Januar 2010 zum Preis von 4,00 Euro je Aktie platziert. Der Bruttomittelzufluss für die Gesellschaft beträgt 1.285.172 Euro. Die Mittel aus der Kapitalerhöhung werden zur Finanzierung konkreter Wachstumsprojekte aus den Bereichen Medizin- und Halbleitertechnik verwendet. Das Grundkapital der Gesellschaft von 2.473.523 Euro, eingeteilt in 2.473.523 auf den Inhaber lautende Stammaktien

mit einem rechnerischen Nennwert von je 1,00 Euro, wurde in diesem Zusammenhang um einen Betrag von 321.293 Euro auf 2.794.816 Euro erhöht.

8 Kapitalrücklage

	Euro
Stand: 1. Januar 2010	4.810.239
Einstellung aufgrund Kapitalerhöhung durch Bareinlagen	+ 963.879
Stand: 31. Dezember 2010	5.774.118

9 Gewinnrücklagen

Durch die Anwendung des BilMoG wurden aufgrund der Aktivierung latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge zum 1. Januar 2010 insgesamt 1.165 TEUR erfolgsneutral in die Gewinnrücklagen eingestellt.

10 Sonstige Rückstellungen

	Euro
Urlaubsverpflichtungen	32.200
Abschlussprüfungs- und Beratungskosten	28.000
Erfindervergütungen	420
Archivierungskosten	14.000
Gewährleistungen	28.686
Berufsgenossenschaft	14.800
Aufsichtsratsvergütungen	15.875
Bonuszahlungen	29.500
Variabler Kaufpreis SISCAN	29.173
	192.654

Im Juni 2010 wurden die von 2005 bis Juni 2010 passivierten Rückstellungen für Erfindervergütungen ausbezahlt. Seitdem verzichten der ehemalige Vorstandsvorsitzende Herr Dr. Schreier und die Vorstände Herr Grigat und Herr Valentin auf eine Vergütung ihrer Erfindungen.

11 Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse, insbesondere Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln, aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften und aus Gewährleistungsverträgen, sowie Haftungsverhältnisse aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten von Seiten der NanoFocus AG bestehen im Geschäftsjahr nicht.

12 Verbindlichkeitspiegel

	Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit			Gesamt
	von bis zu einem Jahr	zwischen einem und fünf Jahren	von mehr als fünf Jahren	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	467	1.658	120	2.245
2. Erhaltene Anzahlungen	83	0	0	83
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	531	0	0	531
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	12	0	0	12
5. Sonstige Verbindlichkeiten	278	103	0	381
	1.371	1.761	120	3.252

13 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Stadtsparkasse Oberhausen

Kontokorrentverbindlichkeiten: 49 TEUR

Ein Kontokorrentrahmen besteht i. H. v. 100 TEUR.

Darlehens-Nr.	Darlehensbetrag EUR	Verbindlichkeiten zum Stichtag EUR	Auszahlung	Zinssatz p.a.	Tilgung	Laufzeit
6002650346	500.000	368.304	100 %	5,87 %	monatlich	10 Jahre
					ab 30.10.2007	bis 30.09.2017
Sicherung:		erstrangiger Teilbetrag i. H. v. 200 TEUR aus dem Festgeldguthaben 2070060740 verpfändet				
6002650353	895.000	659.265	100 %	5,87 %	monatlich	10 Jahre
					ab 30.10.2007	bis 30.09.2017
Sicherung:		erstrangiger Teilbetrag i. H. v. 400 TEUR aus dem Festgeldguthaben 2070060740 verpfändet				
6002650379	500.000	400.000	96 %	4,35 %	halbjährlich	6 Jahre
					ab 30.03.2009	bis 30.09.2013
6002009352	1.000.000	833.320	96 %	6,29 %	vierteljährlich	6 Jahre
					ab 30.03.2010	bis 30.12.2015
Sicherung:		dritrangiger Teilbetrag i. H. v. 250 TEUR aus dem Festgeldguthaben 2070060740 verpfändet				

Sicherung für alle vier Darlehen:

1) Sicherungsübereignung des Warenlagers in Oberhausen, 2) Abtretung von Außenständen der Kunden A-Z (Globalzession)

Die Zinssätze der vier Darlehen sind für die gesamte Laufzeit festgeschrieben.

Zu Gunsten von NanoFocus gibt es zum 31. Dezember 2010 für Mietdeponatverbindlichkeiten und erhaltene Anzahlungen Bankbürgschaften seitens verschiedener Kreditinstitute in einer Gesamthöhe von rund 119 TEUR.

Erläuterung der Gewinn- und Verlustrechnung

1 Umsatzerlöse

Aufgliederung nach Produktgruppen	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
µscan	604	650
µsurf	2.890	1.950
µsprint (ohne Ersatzteile und Wartung)	306	60
Systemvermietung	260	313
Auf- und Umrüstung	26	2
OEM	836	1.028
Software, Ersatzteile, Wartung	819	624
Sonstige Dienstleistungen	751	405
abzgl. Skonti, Rabatte und sonstiger Erlösschmälerungen	-15	-8
	6.477	5.024

Aufgliederung nach Regionen	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Deutschland	2.931	3.131
Europa (ohne Deutschland, mit Schweiz)	1.051	336
Asien	1.403	90
Nordamerika	1.073	1.467
Südamerika	19	0
	6.477	5.024

Aufgliederung nach Segmenten	31.12.2010	31.12.2009
	TEUR	TEUR
Standard	2.205	1.149
Modular	905	919
Integration	1.280	1.328
Business Solution	236	284
Dienstleistungen	1.851	1.344
	6.477	5.024

2 Angabe der Prüfungshonorare und sonstiger Beratungen

Als Honorare für den Abschlussprüfer wurde für das Geschäftsjahr 2010 für Abschlussprüfungsleistungen ein Betrag in Höhe von 25 TEUR unter den sonstigen Rückstellungen berücksichtigt. Ferner fielen weitere 1 TEUR für sonstige Leistungen an. Honorare für Bestätigungsleistungen oder Steuerberatungsleistungen fielen seitens des Abschlussprüfers nicht an.

Für die Erstellung der Steuererklärungen 2010 wurden zu Gunsten des Steuerberaters der Gesellschaft 3 TEUR zurückgestellt. Die sonstigen Rechts- und Beratungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr auf rund 178 TEUR.

1 Organe der Gesellschaft

Vorstand

Jürgen Valentin, Duisburg, Dipl.-Physiker –
Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher

Marcus Grigat, Wesel, Dipl.-Ingenieur –
Vorstand Operations (COO)

Joachim Sorg, Kalbach, Bankfachwirt –
Finanzvorstand (CFO)

Die Gesamtbezüge des Vorstandes belaufen sich im Berichtsjahr auf rund 363 TEUR, diese gliedern sich wie folgt auf:

	EUR
Jürgen Valentin	140.279
Marcus Grigat	117.482
Joachim Sorg	115.990

Für das Geschäftsjahr 2010 sind variable Vergütungen in Höhe von 19,5 TEUR und Sachbezüge in Höhe von insgesamt 21,6 TEUR in den vorgenannten Vergütungen enthalten. Zusätzlich wurden im Jahr 2010 Erfindervergütungen, für die bereits in den Jahren 2005 bis 2010 Rückstellungen gebildet wurden, an Herrn Valentin in Höhe von 25 TEUR und an Herrn Grigat in Höhe von 2 TEUR ausgezahlt. An ehemalige Vorstandsmitglieder wurden Erfindervergütungen in Höhe von 32 TEUR ausgezahlt.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft setzt sich satzungsgemäß aus drei Mitgliedern zusammen:

Ralf Terheyden, Wirtschaftsprüfer, Bad Zwischenahn,
Vorsitzender

Felix Krekel, Vorstand der DESIGN Bau AG, München,
stellvertretender Vorsitzender

Gerd Mager, Geschäftsführer der Georg Noll Werkzeugmaschinen GmbH, Grevenbroich, Mitglied des Aufsichtsrates

Ersatzmitglied

Prof. Dr.-Ing. Stefan Altmeyer, Fachhochschule Köln,
Institut für Angewandte Optik und Elektronik, Köln

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates belaufen sich im Geschäftsjahr 2010 auf rund 23 TEUR.

2 Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat

Sonstige Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen (Stand: 31. Dezember 2010):

Aufsichtsrat

Ralf Terheyden (Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Ralf Terheyden (*1965) studierte BWL an der Universität in Göttingen. Als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bei einer der großen weltweit tätigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften konnte er eine fundierte Berufspraxis legen, um danach einen Schwerpunkt im Bereich Corporate Finance zu intensivieren. Von 1997 bis 1999 standen daher Sanierungs- und

Beratungsaufgaben im Bereich M&A im Vordergrund. Im Jahr 2000 wechselte er zu einer großen mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und leitete den Bereich Unternehmensfinanzierung. Eine renommierte Sozietät in London war die nächste Station in der Vita.

Seit Mai 2003 ist Herr Terheyden als Wirtschaftsprüfer, Diplom-Kaufmann und Steuerberater selbstständig als Gesellschafter und Geschäftsführer, seit September 2004 in eigener Gesellschaft. Im März 2007 eröffnete Herr Terheyden ein zweites Büro.

Herr Terheyden unterstützt die Elterninitiative krebskranker Kinder Oldenburg e. V. Seit dem Jahr 2007 ist er im Aufsichtsrat der NanoFocus AG und steht diesem seit dem 28. Juni 2007 vor.

Seit Februar 2008 ist Herr Terheyden Beiratsmitglied der Breeze Four GmbH.

Felix Krekel (stellvertretender Vorsitzender)

Felix Krekel (*1967) ist seit dem 28. Juni 2007 im Aufsichtsrat der NanoFocus AG. Im Vorstand der im Entry Standard gelisteten DESIGN Bau AG verantwortet er als COO die Bereiche Unternehmensorganisation, Personal sowie Investor Relations und Public Relations. In der CD Deutsche Eigenheim AG, einem Joint Venture mit der börsennotierten conwert Immobilien Invest SE, übt er darüber hinaus die Funktion des Vorstandsvorsitzenden aus. Aus seiner 10-jährigen Tätigkeit für HSBC Trinkaus, zuletzt als Director Institutional Equity Sales, bringt er umfangreichen Kapitalmarkthintergrund und Kontakte für NanoFocus ein.

Herr Krekel ist Diplom-Kaufmann und Certified International Investment Analyst (CIIA).

Gerhard Wilhelm Mager

Gerd Mager verstärkt seit dem 28. Juni 2007 den Aufsichtsrat der NanoFocus AG.

Mit einem betriebswirtschaftlichen Abschluss der Hochschule St. Gallen/Schweiz leitet er als geschäftsführender Gesellschafter die Firma Georg Noll Werkzeugmaschinen GmbH in Neuss.

Er bringt neben einem umfangreichen Hintergrund aus dem Bereich der Werkzeugmaschinen wichtiges Know-how und Netzwerke aus dem Maschinenvertrieb ein. Herr Mager ist seit vielen Jahren im operativen Geschäft verantwortlich und ist im Industriesegment ein geschätzter und gestandener Unternehmer. Seine Kompetenz bringt er unter anderem auch im Beirat des Fachverbands des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e. V. in Bonn ein.

Er ist bei einer kleinen, nicht börsennotierten Düsseldorfer Unternehmensberatung als Aufsichtsratsvorsitzender tätig, der Compartner AG, Düsseldorf. Die Aktien befinden sich nur in den Händen der beiden aktiven Geschäftsführer.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates waren darüber hinaus während der letzten fünf Jahre weder Mitglied eines Verwaltungs-, Geschäftsführungs- oder Aufsichtsratsorgans noch Partner eines Unternehmens oder einer Gesellschaft.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind unter der Geschäftsanschrift der Gesellschaft: Lindnerstr. 98, 46149 Oberhausen, erreichbar.

Die Gesellschaft hat den Mitgliedern des Aufsichtsrates derzeit weder Darlehen gewährt noch Bürgschaften oder Gewährleistungen für sie übernommen. Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind und waren nicht an Geschäften außerhalb der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft während des laufenden und des vorangegangenen Geschäftsjahres oder an derartigen Geschäften, die noch nicht endgültig abgeschlossen sind, in weiter zurückliegenden Geschäftsjahren beteiligt.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden sechs turnusmäßige Sitzungen durchgeführt.

3 Arbeitnehmer

Im Durchschnitt* wurden (entsprechend den Größenmerkmalen des Unternehmens nach § 267 HGB) folgende Arbeitnehmer beschäftigt:

	2010	2009
Angestellte in Vollzeit	41	33
Angestellte in Teilzeit	6	5
	47	38

* Zur Durchschnittsermittlung wurden Jahresanfangs- und -endbestand gemittelt.

Die NanoFocus AG beschäftigte außerdem durchschnittlich 3 Auszubildende in 2010 (2009: 4) und 7 Praktikanten/Diplomanden in 2010 (2009: 7).

4 Anteilsbesitz

Die NanoFocus Materialtechnik GmbH verwaltet ausschließlich Schutzrechte, die NanoFocus Inc. ist eine Vertriebsniederlassung. Zum 31. Dezember 2010 war die Gesellschaft an den folgenden Unternehmen mit mindestens 20 % beteiligt:

Firma	Sitz	Beteiligungsart	Eigenkapital 31.12.2010	Anteile am Kapital	Jahresergebnis 2010
NanoFocus Materialtechnik GmbH	Oldenburg	Stammanteile	9,5 TEUR	100 %	-2,2 TEUR
NanoFocus, Inc.	Glen Allen/Virginia	Stammanteile	-524,2 TUSD	100 %	-204,5 TUSD

5 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen

	TEUR
2010	275
2011	294
2012 bis 2013	493

Ferner bestehen Verpflichtungen aus der Übernahme des SISCAN-Geschäftsbereichs dahingehend, dass für die Geschäftsjahre 2011 bis 2017 weitere variable Kaufpreistraten zu zahlen sind, die sich in Relation zu den mit den SISCAN-Produkten erzielten Umsatzerlösen ermitteln.

6 Entsprechenserklärung

NanoFocus ist im Entry Standard als ein Teilbereich des Open Market (Freiverkehr) in den Börsenhandel einbezogen. Somit liegt grundsätzlich keine Verpflichtung zur Abgabe einer Erklärung gemäß § 161 AktG vor. Bereits im Jahr 2006 wurde erstmals die Entsprechenserklärung gemäß Corporate Governance auf freiwilliger Basis abgegeben. Die freiwillige Unterwerfung soll zusätzliche Transparenz in die Unternehmenskommunikation bringen.

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG haben die Erklärung nach § 161 AktG zur Anwendung des Corporate Governance Kodex am 30. Dezember 2010 erneuert und den Aktionären auf der Website www.nanofocus.de dauerhaft zugänglich gemacht.

Oberhausen, den 31. März 2011

NanoFocus AG
Der Vorstand



Jürgen Valentin



Marcus Grigat



Joachim Sorg

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Nach dem Ergebnis unserer Prüfung erteilen wir dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2010 sowie dem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2010 der NanoFocus AG, Oberhausen, den folgenden

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der NanoFocus AG, Oberhausen, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der

Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und dem Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Köln, den 5. April 2011

Susat & Partner OHG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Graf von Kanitz
Wirtschaftsprüfer

Schulz-Danso
Wirtschaftsprüfer



Wir erstatten diesen Prüfungsbericht nach § 321 HGB unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlussprüfungen.

Susat & Partner OHG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Rechtliche Grundlagen

Firma:

NanoFocus AG

Sitz:

Oberhausen

Gegenstand des Unternehmens:

Entwicklung, Erstellung und Vertrieb von optoelektronischen Messsystemen und Qualitätssicherungssystemen sowie die damit zusammenhängenden Mess-, Service- und Beratungsdienstleistungen.

Die Gesellschaft ist zu allen Geschäften und Maßnahmen berechtigt, die zur Erreichung des Gesellschaftszwecks notwendig oder nützlich erscheinen, insbesondere zum Erwerb und zur Veräußerung von Grundstücken, zur Errichtung von Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen im In- und Ausland, zur Beteiligung an anderen Unternehmen gleicher oder verwandter Art und anderen Unternehmen sowie zum Abschluss von Interessensgemeinschaftsverträgen.

Handelsregister:

Amtsgericht Duisburg, HRB 13864

Satzung:

26. Oktober 2001, zuletzt geändert durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Juli 2010

Geschäftsjahr:

Kalenderjahr

Grundkapital:

2.794.816,00 EUR

Genehmigtes Kapital:

Es handelt sich um 2.794.816 Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

Eigene Aktien:

Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 13. Juli 2015 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 915.468,00 EUR durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen.

Der Vorstand ist ermächtigt, eigene Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 10 % des derzeitigen Grundkapitals oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der vorhandenen Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Die Ermächtigung gilt bis zum 13. Juli 2015. Erworbene eigene Aktien dürfen durch den Vorstand zum Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen oder zur Tilgung von Verbindlichkeiten verwendet werden. Ferner können sie mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Dritte veräußert oder zur Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen werden.

Hauptversammlung:

Auf der Hauptversammlung am 14. Juli 2010 wurde

1. der vom Vorstand aufgestellte, von der Susat & Partner OHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüfte und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene und vom Aufsichtsrat gebilligte und damit festgestellte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2009 nebst Lagebericht und Bericht des Aufsichtsrats vorgelegt,
2. dem Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2009 Entlastung erteilt,
3. die Susat & Partner OHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Köln, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2010 gewählt,
4. der Vorstand ermächtigt, bis zum 13. Juli 2015 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 1.236.761,00 EUR durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2010) und mit Zustimmung des Aufsichtsrats über die Bedingungen der Aktienaussgabe zu entscheiden,
5. der Vorstand ermächtigt, bis zum 13. Juli 2015 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag von bis zu 10% des Grundkapitals zu erwerben und erworbene Aktien zum Erwerb von Unternehmen zu verwenden, an Dritte zu veräußern oder zur Herabsetzung des Grundkapitals einzuziehen,

6. die Satzung in § 14 Abs. 1 um die Sätze 4 und 5 bezüglich der Aufsichtsratsvergütung ergänzt und die §§ 17, 18 und 19 der Satzung im Hinblick auf die Vorgaben des Gesetzes zur Umsetzung der Aktionärsrichtlinie (ARUG) angepasst.

Größe der Gesellschaft:

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB.

Vorstand:

Jürgen Valentin, Duisburg, Vorsitzender
Markus Grigat, Wesel, Fertigung
Joachim Sorg, Kalbach, Finanzen

Die Vorstandsmitglieder sind gemeinschaftlich mit einem anderen Vorstand oder Prokuristen zur Vertretung der Gesellschaft befugt.

Aufsichtsrat:

Ralf Terheyden, Vorsitzender
Felix Krekel, stellvertretender Vorsitzender
Gerd Mager
Prof. Dr.-Ing. Stefan Altmeyer (Ersatzmitglied Aufsichtsrat, Fachbeirat)

Finanzkalender 2011

04/2011

7. April

Analystenkonferenz M:access,
Frankfurt am Main

05/2011

24. Mai

Analystenkonferenz Spectaris
Fachverband

07/2011

13. Juli

Hauptversammlung 2011
in Oberhausen

09/2011

September

Gespräche mit institutionellen
Investoren

09/2011

7. September

Halbjahresbericht 2011

11/2011

21.-23. November

Eigenkapitalforum,
Frankfurt am Main

Kontakt/Impressum

NanoFocus AG | Lindnerstraße 98 | 46149 Oberhausen | Tel. +49 208 62000 0 | Fax +49 208 62000 99
info@nanofocus.de | www.nanofocus.de

Sitz der Gesellschaft: Oberhausen | USt.-ID-Nr. DE 169599353 | Registergericht: Duisburg HRB 13864
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Ralf Terheyden | Vorstand: Jürgen Valentin (Vorstandssprecher), Marcus Grigat, Joachim Sorg

Text und Konzeption: Michael Schneiberg, schneiberg.de | Design: Oliver Nicolay, nicolaygrafik.de
Fotografie: Mike Henning, henning-photographie.de | Druck und Produktion: Walter Perspektiven GmbH, wa-p.net
Text, Redaktion: NanoFocus AG | Bildnachweis: NanoFocus AG, Mike Henning



NanoFocus AG

Lindnerstraße 98 | 46149 Oberhausen | Tel. +49 208 62 000 0 | Fax +49 208 62 000 99 | info@nanofocus.de | www.nanofocus.de